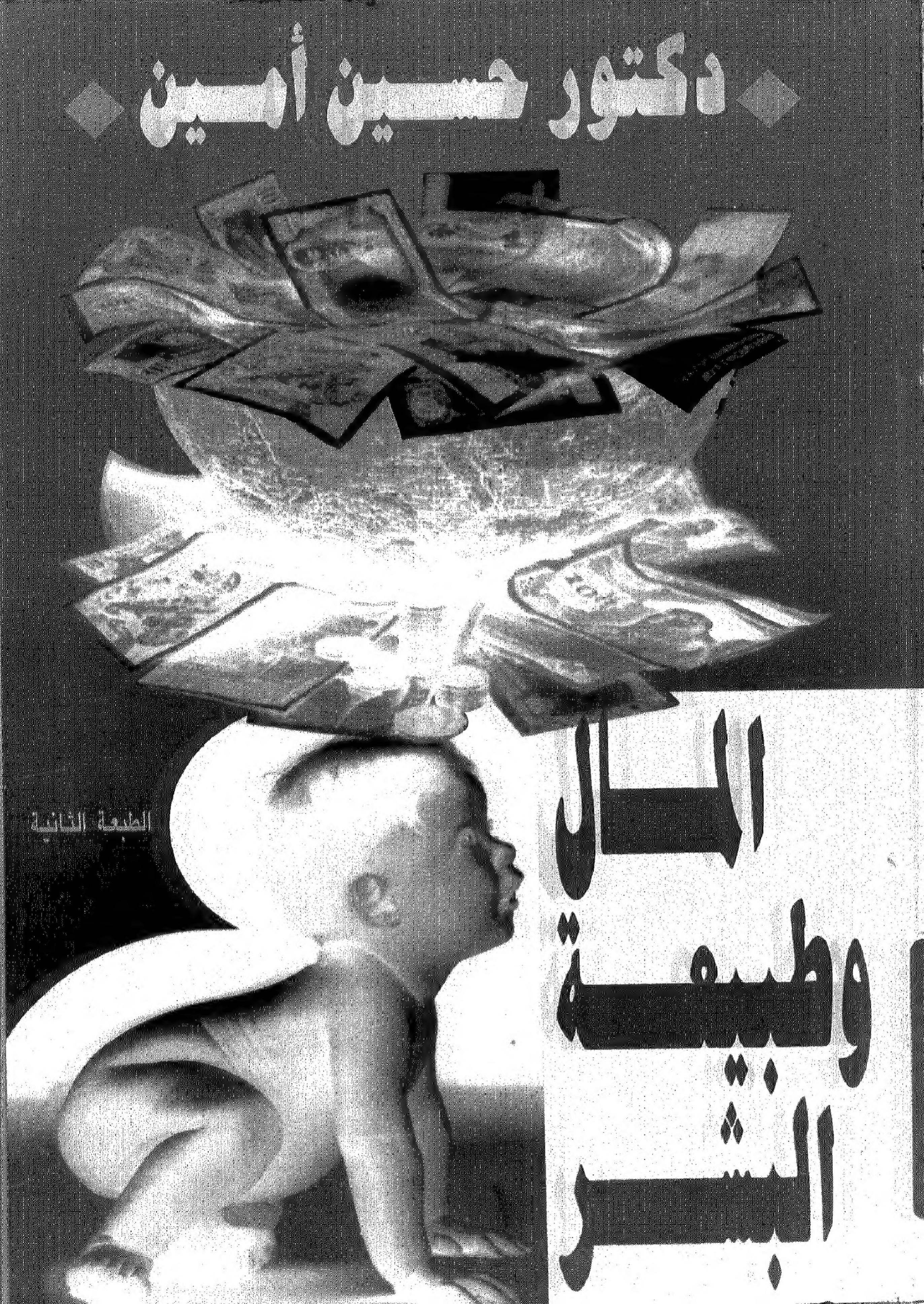

دكتور حسين أمين
المال وطبيعة البشر
الطبعة الثانية

اهداءات ٢٠٠٢

أ/ثروت أباظة

القاهرة

- إختراع المال هو النتيجة الطبيعية لخوف الإنسان من العيش وحيداً .. ورغبته في العيش مع الآخرين ..

- راسمـاليّـة الفـقـراء ..!! مـعناها .. ومغزاها ..

- بدون المال لن تتحقّق فكرة أو هدف .. إذن فلمن الفضل ؟

  لصـاحب الفكرة والهـدف .. أم لصـاحب المال..؟!

- هل " اليـهـوديّة " حبٌ للمـال .. وعـداوةٌ لباقي البشر ..؟!

- هل القناعة والرضا .. هي تسميـةٌ أخري للفقر والحرمان ؟..

- نظـرة جــديدة علـي الأخ داروين .. والإلحـاد .. وطبيـعـة البشـر .. بحـديثٍ سـهل .. يخـاطب العـقل والقلب .. والإنسان..

- الثروة المفاجئة .. !!

- العمل والتجارة من خلال المنزل ..

- إذا تسـاوت الفـرص .. لمـاذا ينجح أحـد أصحاب الأعمال .. ويفشل الآخر ..؟؟

- كيف يصـبح المـال أحـيـاناً كـائنـاً حـيـاً.. منفصلاً عن صاحبه !

- ما الذي جمع بين أدولف هتلر .. وسيمون دي بوفوار ..؟...

  كـان هـدفـهـمـا واحـداً .. وهو تحطيم الأسرة !!

- مصر .. والمال .. عبر ثلاثة أجيال .. حـديثٌ عن البـشـر في هذا البلد .. وعن الأسرة .. دون الدخول في .. تعـقيـدات السيـاسـة .. أو .. نظريات الفلسـفـة ..!!.

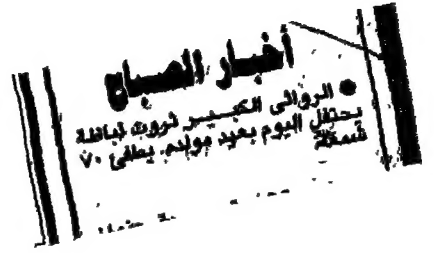
المـــال .. وطبيعـــة البشـــر ..

MONEY..AND HUMAN NATURE..

دكتـــور حســـين أمـــين

إن الدراهم .. في الأماكن كلها تكسو الرجال .. مهابةً وجلالا ..!

فهـــي اللسان .. لمن أراد بياناً وهي السلاح .. لمن أراد قتالا


أخبار الصباح
● الروائي الكبير ثروت أباظة يحتفل اليوم بعيد مولده. يطفئ ٧٠ شمعة

* أخي الفاضل ثروت بك
* أسعد الله الصباح والمساء وبعد
* اسمح لي أن أشارك في تهنئتك بهذه المناسبة بأن أهديك أول نسخة من الطبعة الثانية من هذا الكتاب والذي حظى منك بالتعليق الجميل ...
* ومن الطريف أنني كلما قرأته مرة جديدة أكتشف (أنا كاتبه !) أن به تعبيرات خالدة تتجدد على الدوام .. لأنها فعلاً تتوافق مع طبائع البشر .. !
* مع أطيب تمنيات الصحة والسعادة والتوفيق

حسين أمين
١٩٩٧/٦/٢٨

المال وطبيعة البشر
الطبعة الثانية - ١٩٩٧

للمؤلف: دكتور حسين امين - أستاذ جراحة المسالك البولية
مستشفى القاهرة التخصصي - الميريلاند - هليوبوليس - القاهرة
تليفون ٢٥٨١٠٠٣ فاكس ٤٥٢١٠٧٥ - ٤٥٢١٠٧٢

الغلاف من تصميم وإخراج المهندس / محمد العتر

مقدمة الطبعة الثانية

● لقد عشقت الجراحة بكل فنونها عبر ثلاثة وأربعين عاما .. ولكنني عشقت القراءة أيضاً .. وخاصة ما كان منها عن التاريخ .. وعن طبائع البشر ..

● وفي عام ١٩٩١ وصلت سن الستين .. وقررت أن أقصر عملي الجراحي .. سواء بالعيادة او غرفة العمليات .. علي الصباح فقط .. وخصصت المساء لعشقٍ جديد .. وهو الكتابة والتعبير ..

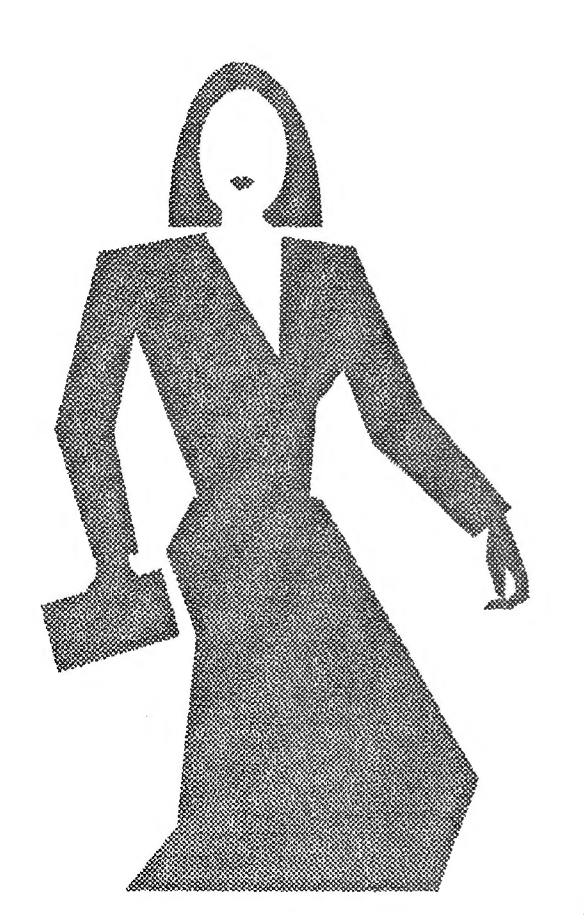
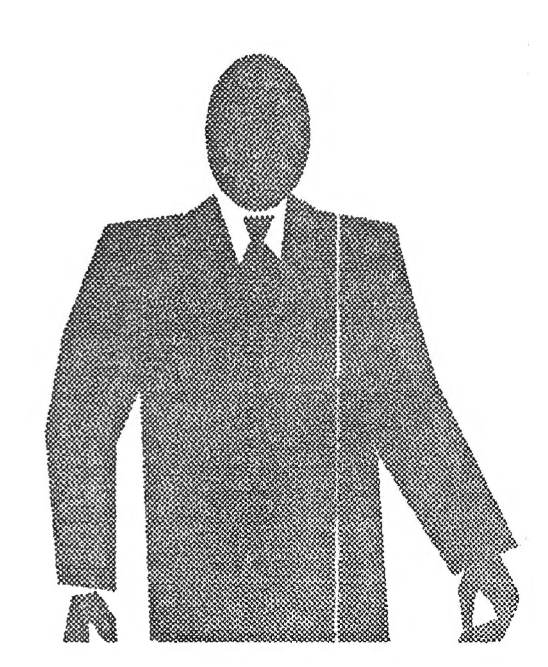
● وفي خلال عام ونصف جمعت في الطبعة الأولي من هذا الكتاب حصيلة آلاف من الكتب قراتها كلها بعيون جريئة حرة .. وعقلٍ متفتح لا تكبله اي قيود عبر السنين .. فخرج الكتاب في شكل بانوراما عريضة تناولت فصولها حديثاً عن الطبيعة البشرية .. وحديثاً عن خطورة فكرة الإلحاد علي النفس الإنسانية .. وحديثاً طويلاً ممتعاً عن الأسرة .. وحديثاً أطول وامتع عن المال .. وصلته بالإنسان والمجتمع ..

● ولقد حرصت علي أن يتميز الكتاب بتبسيطه لهذه الموضوعات الفلسفية العميقة بشرح وتعبيراتٍ في متناول الإنسان العادي .. مختلفةً تماماً عن الكلام المتعالي .. والألفاظ المعقدة التي يعشقها أدباء الفلسفة سواء في مصر أو في بلاد الغرب ..

● وقد يسعدني هنا أن أشير بالذات إلي موضوع " رأسمالية الفقراء .. معناها ومغزاها" (صفحة ١٨٥) .. Capitalism of the poor .. حيث كنت أول من كتب في العالم العربي عن هذه الفكرة البسيطة والتي تهدف إلي إستغلال إحدي طبائع البشر من أجل النهوض بمجتمع كامل بأسره .. وها نحن بعد أربعة سنوات (١٩٩٦) نري أن هذه الفكرة قد نجحت وإكتسبت شهرةً عالمية في عالم المال والتنمية .. وقد يرشح صاحبها .. دكتور محمود يونس .. لجائزة نوبل في وقت قريب ..!

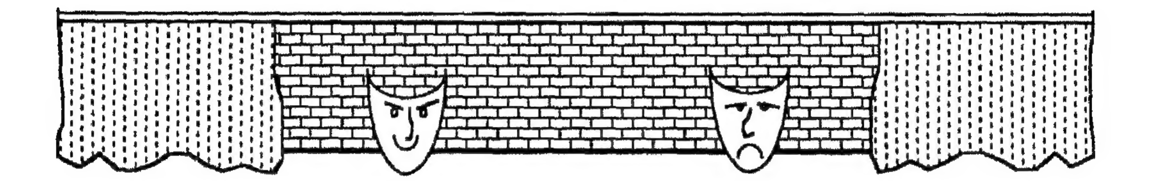
● إن كثيراً من فصول هذا الكتاب تصلح نواةً لكتاب مستقل .. أو فكرة لقصة طويلة .. أو موضوعاً لفيلم سينمائي عريض .. لأن كل فصل من هذه الفصول كان تعبيراً حراً بلا قيود عن أعماق النفس البشرية .. والتي لم ولن تتغير طبائعها منذ خلق الإنسان .. وإلي نهاية الزمان ..

دكتور حسين أمين
١٠ ديسمبر ١٩٩٦

قصة الإنسان .. مع المال

من قديم الأزل ....



محتويات الكتاب

صفحة

مقدمة preface

»»»»»»»»»»»

يُدَشّنُ هذا الكتاب .. وصاحِبُهُ .. مدخلاً جديداً .. للحديث عن المال .. عصب الحياة .!.. وذلك من خلال طبيعة الإنسان .. بعيداً عن قوانين السياسة .. وبعيداً عن الأديان ...!! فالنفس البشرية تتعامل مع المال بغرائز تكاد تكون ثابتة ثبات الطبيعة البشرية منذ خُلِقَت .. وإلي اليوم .. وإلي نهاية الزمان ....

وقد رأينا المالَ محوراً أساسياً لكلّ حركة البشر .. سواءً إعتبروه وسيلةً .. أو إعتبروه غاية المراد ...!! فالملكية الخاصة مثلاً .. هي في حد ذاتها طبيعة غريزية .. يحرص الإنسان عليها .. ووسيلته الوحيدة لها هي المال .. ويقال ان المال هو الحاسّة السادسة التي تمكّننا من الاستمتاع بحواسّنا الخمس الاصلية ...!! ويقال ايضا ان من اهم اسباب السعادة اذا اجتمعت ثلاثٌ معاً : الصحة والغني .. والعقل ... (الثلاثي المشهور بالانجليزية , Health , Wealth and Wisdom) ... ولا يكتمل اي منها بدون المال .!!.. وأخيراً يقال أن المال هو أفضل الخدم .. ولكنه أسوأ الأسياد – بلا جدال ...!!

ولذا فقد رأينا أن علاقة المال بطبيعة البشر لهي أفضل مرآةٍ .. كلُّها أمانة وحياد .. ينظر فيها الإنسان .. فيكتشف بنفسه فطرته التي خُلِقَ عليها .... ويعرف نفسه .. ودنياه .. ومنتهاه ...

وقد تصبح هذه المعرفة نوراً يضيئ له بعض الطريق .. وقد تمنع عنه بعض عثراتٍ .. أو كبوات .. يقبلها غيره تحت إسم التجارب والخبرات ....!!

إن خريف العمر يجب أن يكون وقتاً للشعور بالرضا .. والمتعة .. والجمال ... وليس وقتاً للتأمل .. والأسي .. علي ما كان يمكن أن يكون ....

الدكتور حسين أمين
القاهرة
مايو ١٩٩٣

»»»»»»»»»»»»»»

الكاتب :

الدكتور حسين أمين ، دكتوراه في الجراحة ، زميل بكلية الجراحين الأمريكية ،
وعضو بجمعيتي جراحي المسالك البولية الأمريكية والبريطانية ..
أستاذ جراحة المسالك البولية ، مستشفي القاهرة التخصصي ، حالياً وبدءاً من عام ١٩٧٩
رئيس وحدة جراحة المسالك البولية . بمستشفيات دولة الكويت ، من عام ١٩٥٧ إلي ١٩٧٩

»»»»»»»»»»»»»»

ويعتزّ الكاتب بتشابه الأسماء .. الذي يجمع بينه وبين الإخوة الأفاضل :

السفير حسين أحمد أمين .. سفير مصر السابق بالجزائر .. وإبن كاتب مصر الكبير أحمد بك أمين
وصاحب كتاب (دليل المسلم الحزين) وكتاب (حول تطبيق الشريعة الإسلامية) ودكتور
حسين أمين .. أستاذ مادة الإعلام .. بالجامعة الأمريكية بالقاهرة ..
والسيد حسين أمين .. رئيس إدارة الجمارك الأسبق ..

بسم الله الرحمن الرحيم

إهداء

إلي إسم أبي ...

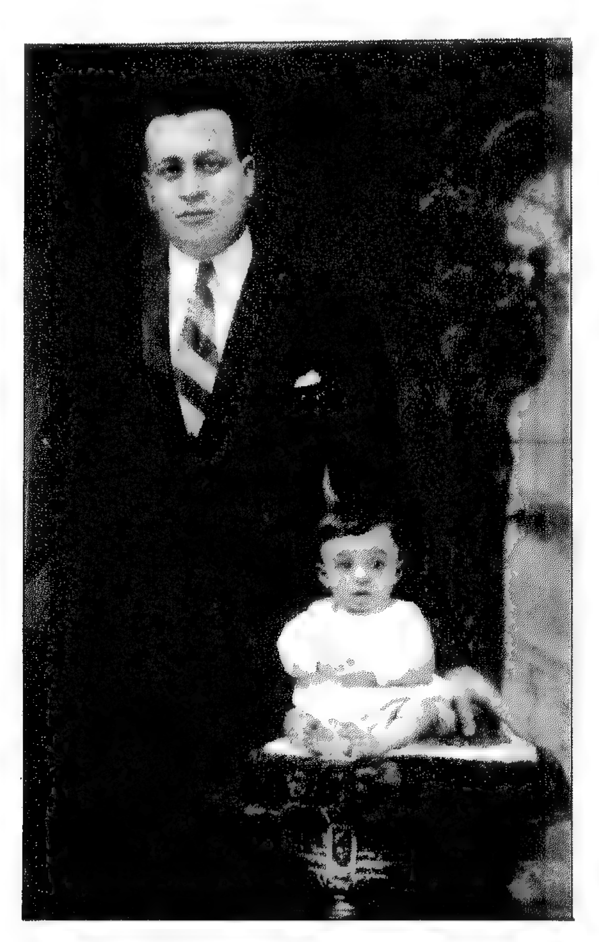
:كان السيد / أحمد أمين عبدالله واحداً من أوائل رجالات بنك مصر عند إنشائه في أوائل هذا القرن .. وتنقل وكيلاً لفروع البنك في مدن مصر في الثلاثينيات والأربعينيات .. وكنت أجلس طفلاً صغيراً علي كرسي بعيد في مكتبه المهيب .. وأسمعه يناقش مستثمرين من عملاء البنك يطلبون القروض .. وكنت أسمعه يحدثهم حديثاً مليئاً بالرهبة والإحترام عن شئ إسمه المال .. يقول أنه فرسٌ رشيق تركبه فيوصلك إلي حيث تريد .. ولكنك لا تأمن أبداً لغدره إذا غدر ...

وقد كنت أضحك في سرّي متصوراً هذا الحصان يرفس صاحبه ..

لم أكن أفهم إذ ذاك معني لكلمة المال .. ولكنني أيقنت أنه ماردٌ قوي هام جدا في حياة كل هؤلاء الناس ...

كان رحمه الله صديقاً حميماً للمرض .. فكان يتمني .. أن أصبح طبيباً جراحا وقد حققت أمله .. لأنه .. أيضاً .. كان أملي أنا ...

ومن نعم الله علي أي إنسان .. أن يتوافق حبُه وعشقه .. مع أمنيات أمه وأبيه ..



مع الوالد .. في عام ١٩٣١ ..

ومن المؤكد أن نظرة هاتين العينين الصغيرتين إلي الدنيا تختلف عما تريانه الآن ..

وهكذا كل البشر ....

شكر .. وتقدير .. Acknowledgement

» » » » » » » » » » »

لقد حظي هذا الكتاب بالرأي والمشورة والخبرة من مجموعة مختارة من صفوة هذا البلد .. وذلك أثناء فترة الإعداد والتعديل .. قبل أن يأخذ طريقه الي الطابعة ...
وليس فقط من وجهة الأسلوب والعرض واللغة .. بل أيضاً من الناحية الموضوعية .. وخاصة في بعض الجوانب الفنية التي قد تكون بعيدة عن التخصص الأصلي في الجراحة لكاتب الكتاب ... مثل آلة المال .. و آلة التأمين .. وعالم الهندسة والبناء ...

ويسعد الكاتب أن يتقدم بأوفر آيات الشكر لكل من ساهم بجزءٍ من وقته ومشورته في هذا الكتاب ...
وخاصة هؤلاء الإخوة والأحباب .. (حسب الحروف الأبجدية) :

دكتور إبراهيم (أبو العيون) أحمد كامل .. رجل الأعمال .. ورجل الخير والبرّ ...
دكتور أحمد كمال أبو المجد .. الكاتب الكبير .. وعميد كلية الحقوق بجامعة الكويت سابقاً ..
المهندس أحمد الشقنقيري .. المهندس الأستشاري ..
الدكتور إسماعيل خلف .. أستاذ جراحة المسالك البولية .. كلية الطب الأزهر ..
الدكتور إسماعيل سلام .. أستاذ جراحة القلب .. ورئيس لجنة الصحة بمجلس الشعب ..

دكتور بدوي أحمد طبانة .. عضو المجمع اللغوي .. وأستاذ كرسي النقد الأدبي، والأدب المقارن ، والبلاغة .. دار العلوم – القاهرة ...

الأستاذ ثروت أباظة .. الكاتب الكبير .. ووكيل مجلس الشورى المصري ..

الدكتور حسن علي إبراهيم .. عضو المجمع اللغوي .. وأستاذ أساتذة الجراحة بمصر ...

الدكتور حسن زاهد .. أستاذ الجراحة .. ومؤسس مستشفي القاهرة التخصصي ...

دكتور رشاد عبدالله الشامي .. أستاذ الدراسات العبريّة الحديثة .. كلية الآداب عين شمس ..

دكتور حسين أمين .. أستاذ مادة الإعلام .. بالجامعة الأمريكية بالقاهرة ...

الدكتورة زينب البنداري .. أستاذة الطب الطبيعي .. مستشفي القاهرة التخصصي ...

السيدة سميرة البنداري ... وزوجة الكاتب هي دائما الملهم الأول والأخير .... وصاحبة الفضل كله ...

دكتورة سناء أحمد أمين .. عميدة كلية البنات .. مدينة الباحة .. المملكة العربية السعودية ..

الدكتور عادل صادق .. أستاذ الطب النفسي ...

دكتور فتحي إبراهيم .. رئيس مجلس إدارة شركة مصر للتأمين ..

اللواء طبيب .. الدكتور ماجد عبد الهادي حمادة ..

الأستاذ محمد علي البريري .. نائب محافظ البنك المركزي المصري ...

الدكتور مفيد إبراهيم سعيد .. أحد الشيوخ (وهو لقب ديني) بالكنيسة الإنجيلية بالقاهرة .. ورئيس أقسام الجراحة بجامعة القاهرة إلي عام مضي ..

الدكتور هشام حسين أمين ... أخصائي الأمراض الباطنية .... ومُعَبِّراً عن كل جيل الشباب ..!.

وشكر وتقدير خاص إلي الأخ .. الفنان عز الدين نجيب ..

علي مساهمته .. وأفكاره القيِّمة .. في تصميم الغلاف ...

تقديم ... Forewords

(١)

عندما طلب مني الأستاذ الدكتور حسين أمين أن أقرأ مسودة كتابه عن " المال وطبائع البشر" رحبت علي الفور .. لسببين أولهما جاذبية عنوان الكتاب ، وثانيهما فضول التعرّف علي ما يمكن أن يقوله أستاذ الجراحة في مثل هذا الموضوع ..

وعندما بدأت قراءة الكتاب وجدتني أمام عالمٍ مجرِّبٍ وأديبٍ أريب .. عالمٍ يغوص في النفس البشرية فيحللها ويسبر غورها في عرضٍ شيق وأسلوبٍ خلاب .. وبلسانٍ عربي مُبين .. ولم أملك لنفسي فكاكاً حتي إنتهيت من قراءة كل كلمة في مسودة الكتاب ..

لقد شَرَّحَ الكاتب النفس البشرية تشريحا كشف كل جانبها .. وإذا كان ذلك غير مستغرَبٍ منه كطبيب عالم إلا أن ما يثير الدهشة ويشد الإنتباه هو تعرضه لتاريخ وأصل النقود .. وميكانيكية وفائض المال بشكل يدل علي تمكّنه وسعة إطلاعه ..

كما أن تناوله لموضوع التأمين الخاص .. بكافة انواعه .. وتحمسه له وحثّه علي الأخذ به إنتفاعاً بما يحققه من مزايا .. إنما ينبئ عن فهمٍ عميق .. مكّنه أن يُحلّق بنا إلي آفاق ينافس فيها .. وعن حق .. خبراء صناعة التأمين ..

ولم ينس الكاتب أن يقدم لنا نصائح غالية في مجال تنويع الاستثمارات .. وفائض المال .. والادخار .. وانواع العمل المختلفة في هذه الحياة .. وهو في ذلك إنما يعبِّر بصدق عن خلاصة التجارب في الحياة العملية .. وهي خبرة لا يحصل عليها الشباب إلا بعد طول لسنين .. وهنا أري القيمة الكبري التي أتوسمها في هذا الكتاب لكل جيل الشباب ...

لقد نجح الكاتب في إختيار الموضوع وتغطية عناصره .. تغطية شاملة .. يستحق من أجلها كل الثناء والتقدير ....

محمد علي البريري

نائب محافظ البنك المركزي المصري

(٢)

عرفت الأستاذ الدكتور حسين أمين لسنوات عديدة .. إماماً من أئمة جراحة المسالك البولية .. وجراحاً يقدم الجديد والحديث .. ويزيد عليه من خبرته الكثير ..

ولكنني أتعرّف اليوم علي حسين أمين آخر .يقدم البُعد الفلسفي العميق للمال .. ولطبائع البشر ..

لقد وضع عنصر المال أولاً .. ثم عنصر الطبيعة البشرية ثانياً .. تحت مجهر التشريح الدقيق .. وبحث في البشر .. ثم في الإقتصاد .. ثم في عقل القارئ .. فأشعَرَ القارئ ليس فقط بالخلاصة التي يقصدها – بل أشركه معه في دقائق الأمور – فصار القارئ باحثاً ومفكراً معه في موضوع من أهم الموضوعات الحيوية للبشر ...

وكم أعجبني هذا الختام العظيم لهذا البحث القيم .. والذي تركّز علي ضمان صلاح الأسرة .. وهي الخلية الأساسية لكل البشر .. في تأملات بسيطة تجعل للمال مردوداً قوياً في أعظم إستثمار لأي مجتمع : وهو الإنسان نفسه .. أساس كل البشر ...

دكتور إسماعيل سلام

أستاذ جراحة القلب – جامعة عين شمس

---

(٣)

تعليق وإضافة من الاستاذ الدكتور رشاد عبدالله الشامي

أستاذ الدراسات العبريّة الحديثة – كلية الآداب – جامعة عين شمس

لقد سعدت بقراءة باب [عقدة " اليهودية " كعداوة مع باقي البشر ..!] كجزء من دراسة شاملة للأستاذ الدكتور حسين أمين عن المال وعلاقته بطبيعة البشر .. وقد لمست في كتابته سعة الإطلاع .. وحسن التعبير .. بحيث أنه في بضع صفحات فقط قد قدّمَ دراسة وافية – مع العرض والتحليل – لتاريخ الشعب اليهودي وعلاقته بباقي البشر .. في إكتمال وإيجاز ..

ويمكنني أن أضيف بعض التوضيح عن الناحية المادية كأحد العوامل التي كانت تساعد دائما علي فقدان الثقة بين اليهود كشعب .. وباقي شعوب البشر : -

فقد كان هذا الشعب أصلاً شعب بداوة ورعي .. ثم احتكوا بالكنعانيين وتعلموا منهم التجارة – لدرجة أن كلمة " تاجر " في العبرية أصبحت مرادفاً للكنعاني .. وعندما تشرد جزء كبير منهم إلي أرض بابل وجدوا عند البابليين علاقات إقتصادية وتجارية متقدمة بينهم وبين الشعوب الاخري عبر الارض وعبر البحار .. وكان البابليون يتعاملون بالربا كجزء من تعاملاتهم .. فتعلم اليهود منهم هذه الصنعة .. ثم برعوا فيها .. وقد كانت التوراة أصلاً تُحَرِّم الربا إذا أقرض اليهودي مالاً ليهودي آخر .. ولكن لا تحرّمه إذا كان الإقراض لأجنبي ثم تطوّر الأمر بعد ذلك وأصبح اليهودي يقرض المال بالربا سواء اليهود أو الشعوب الأخري ..

[ليون أبراهام – كتاب " المفهوم المادي للمسألة اليهودية " – دار الطليعة – بيروت ١٩٦٩]

وقد لعبت الكنيسة الكاثوليكية لمدة ألف سنة دورا هاما في تركيز اليهود علي تجارة المال .. فقد كانت تعمد دوماً إلي مصادرة ممتلكاتهم وتحرّم عليهم إمتلاك الأراضي الزراعية .. مما كان يدفعهم إلي ممارسة التجارة والإقراض بالربا كمصدر وحيد للرزق .. وكانوا يقرضون الأفراد والتجار .. وكذلك يقرضون أمراء العصور الوسطي لسدّ نفقات الحروب .. حتي أصبحوا في بعض الأحيان المصدر الوحيد للأموال عندما كانت تتدهور خزائن أمراء الإقطاع وقواد الجيوش .. وأصبحت حلقة مفرغة نتج عنها براعتهم في التجارة والمال .. ليس فقط داخل البلد الواحد .. بل عبر كل الحدود ....

دكتور رشاد عبدالله الشامي

أستاذ الدراسات العبريّة الحديثة – كلية الآداب

(٤)

لقد إستمتعت متعةً لا حدود لها بقراءة كل صفحات مسودة هذا الكتاب .. الفريد من نوعه .. الجديد في فكرته .. والذي يتناول موضوع المال من زاوية نفسية جديدة لم يسبق أن طرقها أحدٌ من قبل ...

وفي يقيني أن هذا التناول لموضوع المال يجب أن يدخل ضمن دراسة كلُّ دارسٍ للتجارة والاقتصاد .. لأنه سوف يكشف له الوجه الآخر .. الوجه النفسي .. والبُعد الإنساني .. لمعني النقود ...

الدكتور عادل صادق

أستاذ الطب النفسي – جامعة عين شمس

---

(٥)

في هذا الكتاب أجزاء أتمني أن يقرأها رجال الأعمال .. وهناك أجزاء أتمني أن يقرأها الشباب .. وهناك أجزاء أتمني أن يقرأها أفراد الأسرة الواحدة .. معاً .. وأخيراً الجزء الأخير من الكتاب .. لا بُدّ وأن يقرأه كل مسئول ...!

دكتور إبراهيم كامل

---

(٦)

لقد أخرجني هذا الكتاب من عالم الطب وعناء العمل اليومي إلي عالمٍ آخر من الاستمتاع بقضايا وآراء مثيرة حول موضوعات يصعب علي الكثير من الكُتّاب الخوض فيها .. ناهيك عن تقديمها في هذا الإطار الشيّق المثير .. ولقد توقّفتُ كثيراً عند الجزء الأخير من الكتاب وعنوانه " مصر والمال عبر ثلاثة أجيال " حتي أنني إقترحت أن يكون هذا هو عنوان الكتاب كله .. لقد مسّ مشاعري ووجداني كما لم يفعل أياً مما قرأته عن بلدنا منذ زمن طويل ....

الدكتور إسماعيل خلف

أستاذ جراحة المسالك البولية – كلية الطب – الأزهر

(٧)

أسعدني أن أتعرف إلي أخي في الإسم .. أستاذ الجراحة .. وأسعدني أن أجد فيه توافق خواطر وأفكار .. فكلانا يؤمن بالتخطيط العلمي الجاد لكل مهمة يريد القيام بها .. وقد لاحظت أنه عندما أراد إخراج كتابه هذا إلي حيِّز الوجود .. في موضوع لم يسبقه إليه أحد .. قد تعامل معه وكأنه يُخطِّط لعملية جراحية هامة ودقيقة .. فأكمل سعة إطلاعه بإطّلاع أكثر .. وأكمل نواقصه بحُسن التشاور .. ثم زاد علي كل هذا من خبرته وآرائه .. في إطار من حُسن التعبير جعل الكتاب كله سهلاً ممتنعاً .. يفخر به كاتبه .. ويستمتع به قارئه .. ولا أملك له إلا خالص التهنئة علي هذا الجهد العظيم ...

دكتور حسين أمين

أستاذ مادة الإعلام – الجامعة الأمريكية

---

(٨)

إن المال لهو أصل معظم الشرور .. والنفس البشرية مليئة بالأسرار والأغوار .. والجمع بينهما موضوع دقيق عميق .. وهو ما قام به زميل الدراسة والطب .. حسين أمين .. والذي أكتشفه الآن كاتباً وأديباً .. يقدم مثل هذا الموضوع في إطار سهل القراءة شدَّني إليه وكأنني أقرأ قصة مليئة بالعبر .. وأحيانا بالعظات .. وأحياناً أكثر بالمتعة والأسلوب المُشوِّق الجميل ....

الدكتور مفيد إبراهيم سعيد

أستاذ الجراحة – كلية الطب – قصر العيني

---

(٩)

ثروت أباظة : تحية وتقدير ..

قرأت بكثير من الشغف والمتعة كتاب الطبيب العلامة د. حسين أمين والذي إختار له عنوانا " المال وطبيعة البشر " .. وليس عجيبا أن يكون بين الأطباء مفكرون وفلاسفة وباحثون في شئون الحياة والمجتمع وتاريخ البشرية . فقد شهد عالَم الفكر الأستاذ العظيم د. محمد حسين

كامل رائد طب العظام في العالم العربي وقرأ له العالم أجمع روايته الرائعة " قرية ظالمة "
كما قرأ له كتبه العديدة في الفلسفة والفكر الانساني ..
ونشهد أيضا الشاعر العظيم د. حسن علي إبراهيم ....
ولا شك أن د. حسين أمين يكمل هذه السلسلة الرائعة من الأطباء الذين يبحثون في التاريخ البشري وكيف درج الإنسان من عماية البداية علي الأرض إلي أن إمتطي القمر ..
وإن كان د. حسين أمين قد إختار المال مفتاحاً للأبواب الهائلة التي خاض غمارها .. فالذي لا شك فيه أنه قد أحسن الإختيار ووُفق فيه كل التوفيق .. وإني لأبشر قارئ هذا الكتاب أنه واجدٌ فيه إلي جانب متعة المعرفة .. موضوعاتٍ جمة فيها الكثير من التشويق تحثُ القارئ إلي التشوُّف والمضيّ في القراءة جامعاً بين الفكر العميق .. والعلم الغزير .. والمتعة الثريّة ..
وإني لأهنئ طبيبنا العلامة الباحث المدقق والمفكر المتعمق .. بما وُفّق إليه .. وأدعو له بكل ما يتمناه لنفسه من هناء وسعادة ....

ثروت أباظة

---

(١٠)

لقد كانت مراجعة ونقد بروفة هذ الكتاب متعةً كبيرة لي في أثناء إجازتي بالقاهرة .. وقد رأيت فيه نظرة شاملة للنفس البشرية في بساطة وتعمق .. ورأيت تحليلاً سهلاً وممتعاً للمال ، وكل ما يعنيه المال للإنسان في هذه الحياة ..
ولقد حاولت الإحتفاظ بالنسخة بضعة أيام أخري لكي أجعل إبني يقرأها .. ومن المؤكد أنني سوف أرسل بمشيئة الله بعد صدور الكتاب نسخةً منه إلي إبنتي وزوجها – وهما يدرسان للدكتوراه في كندا ... إن الشباب قد لا يحصلون علي مثل هذه النظرة الناضجة للحياة في أول العمر .. وأحيانا لا يكتسبونها إلا من خلال أخطاءٍ كان يمكن تجنبها .. والوقاية منها لو أتيحت لهم مثل هذه المعرفة .. في أول الطريق ...

دكتورة سناء أحمد أمين

عميدة كلية البنات – مدينة الباحة – المملكة العربية السعودية

(١١)

حلقت مع مؤلف الكتاب في آفاق رحبة متنوعة .. إقتحمها بدقة الباحث العالم وتأملات الأديب الفنان .. ولقد تناول جوانب من حياة الناس تبدو متنافرة متباعدة .. من علاقات إنسانية .. إلي شئون إقتصادية .. إلي إسكان .. وصحة .. وأمور إدارة .. وفلسفة سياسية .. ولكن كان واضحاً أن الكاتب يمسك في يديه بإحكام أطرافَ الخيط الذي يربطها جميعا .. خيط الفطرة الإنسانية .. وهي التي لا تتبدل ولا تتغير مهما تغير الزمان أو المكان ..

والكتاب عجيب جديد في إخراجه .. إذ جمع بين الفكرة .. والصورة .. والقصة .. والمثال .. في منظومة منسجمة متناسقة الأجزاء .. حتي صار في رأيي سِفرَ علم .. وكتابَ أدبٍ .. ولوحةَ فنان .. يجد فيها القارئ متعة أثناء القراءة .. فإذا فرغ منها وجد أنه قد أضاف إلي علمه علماً وخبرة وتجربة ستظل تلازمه أعواماً بعد أعوام ...

دكتور أحمد كمال أبو المجد

- -

الفصل الأول

آ لة المال

» » » » » » » » » » » » » » »

" " إختراع المال .. هو النتيجة الطبيعية لخوف الإنسان من العيش وحيداً .. ورغبته في العيش مع الآخرين ... "

(١) تاريخ ، وأصل النقود

حرص الإنسان منذ الخلق الأول للبشر علي البحث عن الرفاق .. وعلي العيش معاً في مجتمعات بشرية .. صغيرةً كانت أم كبيرة .. والإنسان (كما سوف نري في الفصل القادم حين نتحدث عن طبائعه) حيوان إجتماعيٌ بطبعه .. يموت ويهلك إذا فُرِضت عليه الوحدة والبعد عن باقي البشر ...

وقد كان من أهم القرارات التي اتخذها أوائل البشر هو ان يتبادل أفراد المجتمع خدماتهم لبعضهم البعض .. كلٌّ في مجال تخصُّصِه .. او في المجال الذي يُجيدُه .. وأن يُتَرجَمَ عمل كلٍّ منهم الي " مال " يُبادلُ به سلع وخدمات الآخرين ..

ولو عاش الانسان فرداً وحيداً لما احتاج الي تبادل الخدمات والسلع مع غيره ... وبالتالي لما احتاج الي أي "" مال "" .. إذن فالمال هو النتيجة الطبيعية الأولي لحرص الانسان علي أن لا يعيش وحيداً .. وأن يعيش محوطاً بالرفاق ..

وقد كانت المقايضة هي اول وسيلة استعملها البشر لتبادل السلع والخدمات – فكان السيد سين يذهب الي الغابة ليحتطب شجراً .. فيحتفظ ببعضه ليوقد ناره ويبادل بالباقي قمحاً من عند السيد شين .. وسمكاً من عند السيد قاف .. ثم يحتفظ بما يزيد من الحطب وكأنه " فائض عمل " او " فائض قيمة " او "فائض مال " يستعمله في مبادلات أخري في قادم الايام ...

قد روي هيرودوت ، وكذلك إبن بطوطة ، عن مشاهداتهم لعمليات المقايضة في رحلاتهم عبر البحار . كان مندوب من القبيلة يحضر الي الشاطئ فيصفُّ عليه كل ما تريد القبيلة مبادلته مع السفن القادمة التي تزود جزيرتهم . وكان ربان السفينة ينزل فيُعاين ما يراه .. ويختار ما يريده .. ويجمعه في جانب من الشاطئ .. ثم يضع بجانبه ما يعتقد انه يساويه في القيمة .. ويعود الي سفينته ويحضر افراد القبيلة فيتبادلون الرأي فيما عرضه ربان السفينة .. فإذا قبلوه أخذوه.. وإذا لم يقبلوه تركوا كل شئ كما هو .. فينزل ربان

السفينة .. فإذا وجد ما عرضه مرفوضا فقد يزيد عليه - او يأخذه ويذهب الي جزيرة اخري ... وقد كان السبب الاول في هذه " المقايضة الصامتة " هو حاجز اللغة بين سكان الجزر وبين تجار السفن . ولكنها كانت تتم ايضا بين القبائل التي تحارب بعضها البعض .. حتي يمكنهم تبادل المنافع دون اللقاء وجهاً لوجه .. وحفظاً لكرامة كل زعيم ....!..

وما زالت بعض صور المقايضة تتم بين الافراد والدول الي يومنا هذا : -

١ - فالصفقات التجارية " المتكافئة " التي يعلن عنها من حين لآخر بين الدول ما هي إلا نوعٌ من المقايضة بين شعبٍ وشعبٍ أخر من البشر ..

٢ - يوم " السوق " الاسبوعي في ريف مصر .. وفي المجتمعات القبلية .. وتكثر فيه المقايضة بدلاً من البيع والشراء ..

٣ - توجد في صفحات الجرائد والمجلات في الغرب أبواب ثابتة للإعلان عن ما يريد الناس تبادله دون بيع او شراء .. وفي الريف الانجليزي تكثر اجتماعات المقايضة (ويسمونها swapping gatherings) في شكل حفلات بسيطة علي فنجان شاي الساعة الخامسة ..!

ولم تستمر طريقة المقايضة طويلا كأساس للمعاملات بين البشر للاسباب التالية :

١ - البطء .. ومشاكل النقل.. وصعوبة التقييم ... وكذلك صعوبة التقسيم .. فإذا كان أحد الناس عنده جمل يريد بيعه علي سبيل المثال ، ليشتري من ثمنه بعض الخضروات وبعضا من الملح وبعضا من الثياب .. فلن يكون في امكانه بسهولة ان يقسِّم قيمة هذا الجمل بين من يبيع الخضروات ومن يبيع الملح ومن يبيع الثياب ....

٢ - صعوبة الاحتفاظ " بفائض المال " إما بسبب كبر حجمه كالحطب والحجارة .. او بسبب سرعة تلفه كاللحم واللبن ..

وقد كان ذلك هو ما دفع السيد نون ورفاقه (أي المجتمع بصفة عامة) الي إبتداع فكرة " المال " من اجل الاهداف الاربعة التالية : -

(١) وسيلة اسهل لتبادل السلع والخدمات بمجرد فصل عملية البيع عن عملية الشراء ..

(٢) وسيلة اسهل لتقييم كل سلعة .. وكل خدمة ..

(٣) وسيلة اسهل لتخزين " فائض العمل " او " فائض المال " .. فيمكن للسيد سين

ان يبيع حطبه كله .. والسيد شين ان يبيع قمحه كله .. والسيد قاف ان يبيع لبنه كله مرة واحدة .. ويحتفظ كلٌ منهم بفائض المال بدلاً من تخزين السلع ...

(٤) الوسيلة الوحيدة .. التي يمكن بها الاستمتاع بنتائج عمل لم يعمله صاحبه بعد ...!. وذلك بأن يقترض من فائض مال الآخرين مالاً ... يسدِّده اليهم فيما بعد....

وإذا ما درسنا وظائف المال في مجتمعنا المعاصر ... لوجدناها ما زالت لا تخرج عن هذه الأهداف الاربعة الرئيسية دون أدني تغيير ...

وقد اختلفت أشكال النقود علي مر العصور .. ومرّت بالمراحل التالية : –

(١) نقود رمزية – كالقواقع .. وقطع الاحجار .. وحتي اسنان الحوت في جزر المحيط الهادي .. ومن النوادر في هذا المجال ايضا ما كان من استعمال السجائر كوحدة نقود في معسكرات الإعتقال أثناء الحرب العالمية الثانية ..!.

(٢) قطعان الإبل والأغنام – وقد كانت هي العُملة التي استعملها بدو الصحاري لقرون طويلة ..

(٣) ألواح من الطين – كان يكتب عليها اهل بابل سنة ٢٥٠٠ قبل الميلاد قيمة الدين بين المُقرِض والمُقتَرِض ..

(٤) " نوتة الحساب book-keeping " وهي نفس المبدأ كهذه الالواح من الطين .. فإلي عهد قريب كان تجار البحر في اوربا يحتفظ كل منهم بكراسة يسجل فيها حساب كل عميل .. ما له وما عليه .. وكانت صفحاته تُمهَر بتوقيع التاجر والعميل ..

(٥) المعادن النفيسة – وبالذات الذهب والفضة ..

أول سبب لنفاستها وارتفاع قيمتها هو .. ندرتها .. فهي تحتاج الي جهد كبير في استخراجها ثم تنقيتها .. فهي بذلك تُعَدُّ وكأنها ناتج جهد وعمل لصاحبها او اصحابها .. وثاني سبب هو سهولة تشكيلها الي حليٍّ تُلبس او قطع صغيرة توزن بالميزان ..

(وقد نشأ علم الكيمياء أصلاً كنتيجة مباشرة لمحاولات العلماء في كل العصور أن يجدوا وسيلةً لتغيير المعادن " الخسيسة " كالحديد والنحاس إلي معادن " نفيسة " كالذهب والفضة)

وقد استعمل المصريون القدماء خواتم الذهب كوحدة للتعامل بين الناس .. واستعملت قطع الذهب والفضة لنفس الهدف عبر عشرات القرون .. ثم بدأ الناس في ختم كل قطعة بكتابة توضح وزنها ونسبة معدن الذهب او الفضة فيها .. بحيث يسهل تبادلها دون الحاجة الي استعمال الميزان في كل مرة ..

وسرعان ما تحولت هذه القطع الي اشكال مستديرة صغيرة .. اصبحت هي النقود المعدنية .. والجنيهات الذهبية التي نعرفها اليوم ..

(٦) النقود الورقية بضمان الذهب والمعادن النفيسة – وقد ظهرت اول ما ظهرت حديثا في شكل ايصالات من تجار الذهب او الصيارفة الي عملائهم بقيمة ما يحتفظ به التاجر من ذهب هو مِلكٌ لفلان ابن فلان .. وكان يمكن لفلان هذا ان يستعمل هذه الورقة في تعامله مع الآخرين دون ان يحمل معه الذهب نفسه ..

ثم أُعجِبَت الحكومات بهذه الطريقة .. كوسيلة سهلة لصرف أجور الجنود والموظفين.. فكانت الحكومة تحتفظ بالذهب في خزائنها .. او في خزائن خاصة إبتدعتها وأسمتها البنوك .. ثم تُصدر اوراقاً تمثل كلٌّ منها كمية معينة من الذهب .. وتعطيها للناس ...

وما زلنا نذكر الي عهد قريب في الثلاثينات والاربعينات عندما كان يُكتب علي الجنيه المصري عبارة تقول " إدفعوا لحامله ما قيمته واحد جنيه ذهب " ...!.

(٧) النقود الورقية بضمان الحكومة (وبدون غطاء الذهب) fiat money وهي النظام النقدي الموجود في العالم كله الآن .. وتعتمد قوة اي عملة ورقية علي قوة اقتصاد الدولة التي تصدرها .. وإنتاجية شعبها .. حسب القانون البديهي للعرض والطلب .. سواء داخل الدولة او خارجها ...

(٢) ميكانيكية المال
في اواخر القرن العشرين

ينفق البشر المال الذي يحصلون عليه ..(اي يستهلكونه) .. في الحصول علي متطلباتهم الاساسية واولها الطعام والشراب والملبس والمأوي ... ثم من بعد ذلك علي متطلباتهم النفسية من رفقة .. وأمان .. الي إشباعٍ للحواس .. وغرائز التباهي .. وغرائز التنافس والعدوان .. الي غرائز الأبوة والامومة والخلود .. الي آخر القائمة ..

والموارد التي يحصل منها البشر علي هذا المال تتلخص فيما يلي :-

(أ) هبات الطبيعة - كالأرض (في حد ذاتها كأرض) .. والغابات والمناجم .. والبترول .. الخ الخ وقد تكون هذه الهبات ملكاً للأفراد .. وقد تكون ملكاً للحاكم شخصياً .. وقد تكون ملكاً للحكومة كممثلٍ للمجتمع .. وقد تتبادلها الايدي عبر القرون وعبر نظم الحكم المختلفة بين البشر ...

(ب) الموارد البشرية في مجال الإنتاج - كالزراعة او الصناعة او البناء .. والتي ينتج عنها سلعٌ تُباع .. ومساكن تُشتري او تُستأجر ..

(ج) الموارد البشرية في مجال الخدمات - كالتجارة .. والنقل .. والسياحة والترفيه .. وكذلك المهن المختلفة وأهمها المدير والمعلم والطبيب والمهندس والمحامي ... وكذلك الحرف المختلفة ...

ويتجمع المال الناتج من كل هذا في ايدي البشر .. وليس للمال صوامع يُجمع فيها كصوامع القمح والشعير .. وقد اختلفت طرق التصرف فيه وتبادله بين الناس عبر آلاف من السنين . فإذا استعرضنا الحال الآن في اواخر القرن العشرين لوجدنا ما يلي :-

تنقسم قارات الارض الخمس الي عشرات من الدول تحدُّها حدودٌ سياسية .. وقد رُسِمَت هذه الحدود عبر عشرات من القرون والحروب والنزاعات بين مجموعات البشر ... ويوجد لكل دولة منها حكومة (سواء كانت بالإنتخاب والشوري .. او بالقهر والإذلال) .. ويتبعها جيش

يدافع عن حدود الدولة .. وشرطة تحفظ الامن داخل حدودها ... وقد تكتفي الحكومة بهذه المهام .. ولكنها قد تمدُّ اختصاصاتها الي مهام اخري ... كالتعليم والصحة والمواصلات والصناعات الثقيلة ... وقد تصل احيانا الي فرض عنايتها ورعايتها بأفراد المجتمع الي ان تصل الي الأساسيات كالطعام والشراب والمسكن .. وكأنهم جميعا أطفالٌ صغار ...!.

وتنفق الحكومة علي المهام التي تتولاها (أياً كان مداها) من الموارد التالية : –

١ – ما تتملكه الحكومة من هبات الطبيعة كالاراضي والمناجم والبترول او طرق النقل الدولية كقناة بناما او قناة السويس ....

٢ – ما تؤمّمه الحكومة او تستولي عليه من أملاك الافراد او زراعاتهم او مصانعهم او تجاراتهم ....

٣ – ما تُحَصِّله كل الحكومات بلا استثناء من ضرائب .. يختلف مداها من دولة الي دولة .. ومن تاريخ الي تاريخ .. ومن مكان الي مكان ....

ويتبع كل حكومة في العالم بنكٌ مركزي .. او اي هيئة معيّنة .. لها سلطة إصدار النقود وتنظيم حركة المال داخل حدود الدولة حسب قواعد معينة يعتقد أصحابها دائماً .. انها في صالح المجتمع ككلّ ...

ويتلخّص هيكل المال داخل حدود اي دولة في ثلاثة جهات رئيسية : –

أولاً – البشر .. وهم مُلاك المال .. والذي يتجمع في ايديهم نتيجة لعملهم .. وهم يحتفظون به إما سائلاً .. او مودعاً في البنوك التجارية ..

ثانياً – البنوك التجارية .. يحفظ الناس فيها اموالهم .. إما سائلةً فعلياً كما في الحسابات الجارية .. او في شكل ودائع يمكن للبنك ان يستثمرها ...او ان يُقرضها للغير ...

وهنا تظهر فوراً نقطة هامة ذات شقّين : –

الشق الاول هو ان المُقترض الذي ياخذ مالا من البنك التجاري سوف يعتبره مالاً مِلكاً له

في هذه اللحظة يمكنه الإنفاق منه اعتبارا من الآن (ولو انه طبعا قد تملّكه " مقدماً "".
علي اعتبار انه سوف يسدده من ناتج عملٍ " سوف " .. يقوم به في قادم الأيام ..)
أما الشّق الثاني فهو ان صاحب الوديعة في نفس الوقت يعتبرها مالاً يملكه في هذه اللحظة .. ويُدخله في حساباته عندما يتعامل مع الدنيا والبشر ..
فتصبح المحَصلّة النهائية لعملية الإقراض هي ان البنك التجاري قد ضاعف كمية المال .. (او السيولة) .. الموجودة في البلد .. دون ان يُصدر او يَحصلُ علي أي نقود جديدة ...
ويتوقف نجاح هذا التوازن الدقيق بين صاحب المال .. والبنك التجاري .. ومقترض المال علي ثقة كلٍ من المودع والمقترض في هذا البنك .. فإذا اهتزت هذه الثقة .. أفلس الثلاثة معاً ...!. المودع والبنك والمقترض ... وأيٌ منهم يتبقي عنده مال بعد غبار المعركة سوف يكتنزه .. ويجلس فوقه .. وتقف حركة الحياة في هذه الدولة او في هذا الجزء منها دون أدني شك ...

ثالثاً – <u>البنك المركزي .. او ما يقوم مقامه ..</u> وهو ينظم حركة المال في الدولة بالوسائل التالية : –

١ – التحكم في حجم الإقراض الذي يمكن للبنوك التجارية ان تقرضه للناس حيث ان هذا الاقراض سوف يزيد سيولة المال في البلد .. بحيث تقل قيمة المال بالنسبة للسلع والخدمات .. فتزيد اسعارها .. (وهو ما يعرف بالتضخم).

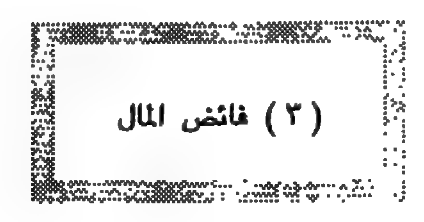
٢ – التحكم في حجم الاقراض غير المباشر .. وهو البيع بالتقسيط .. وذلك لنفس الهدف .

٣ – التحكم في سعر الفائدة التي يأخذها الناس علي ودائعهم .. او يدفعونها علي قروضهم من البنوك ..حسبما يري المسئولون عن المجتمع من رغبة في تشجيع الإدخار .. او الإنفاق والإستثمار .. او تقليص حجم المال .. الخ الخ الخ

٤ – سلطة إصدار نقد جديد من الورق ..... في حدود يفترض انها تُدرس جيدا .. وإذا أسيئ استعمال هذه السلطة – وأصدرت الدولة نقداً بلا حساب – فإن النتيجة تكون ايضا قلة قيمة المال بالنسبة للسلع والخدمات .. وزيادة الاسعار ...

٥ – التعامل مع باقي دول وبنوك العالم بما يحفظ مصالح الشعب ...

فقد اصبح المال في العالم كله الآن متشابكاً مترابطا .. ما بين تجارة وقروض دولية .. الي ميزان تجاري بين الدول .. الي آخر شبكة ليس لها حدود .. بحيث اصبح لا يمكن لدولة من الدول ان تنعزل عن باقي العالم مهما كانت الدولة غنية او فقيرة .. ومهما كانت المُبَرِّرات ....



(٣) فائض المال

فائض المال بالنسبة لأي انسان هو : " ما يفيض في يده من المال بعد ان يُشبع كل متطلباته الاساسية .. وبعد ان يشبع ما ترغب نفسه فيه من متطلبات كمالية "

وفائض المال هو المصدر الرئيسي لرأس المال بالنسبة لأي فرد .. ومجموع فوائض المال عند الافراد هو المصدر الرئيسي للثروة والغني بالنسبة للمجتمع او الشعب او الدولة ...

ويحقق الانسان هذا الفائض من المال بالوسائل التالية : -

(١) التوفير والإدخار - وقد فقدت هاتان الكلمتان تأثيرهما عند البشر من كثرة ما لاكتهما الألسن وتناولتهما النصائح والعِظات ... حتي اننا نجد انعكاسهما في اي أذن بشرية يبدو وكأنهما فضيلتان يتّصف بهما .. دائما .. أناس آخرون .. وليس نحن ... وليست فضيلة التوفير والادخار ببعيدة عن اي انسان مهما صغُرَ دخله ... بل انها عادة يكتسبها الانسان من أمه وأبيه .. ومن المجتمع الذي يعيش فيه .. فنجدها - مثلاً - تكاد تكون ديناً يعتنقه كل فرد تقريبا من افراد الشعب الالماني .. سواء في ذلك العامل الاجير الصغير او الموظف البسيط او المدير الكبير او التاجر المليونير ... ونري لافتات بنوك التوفير sparkasse تكاد تحتل ركناً من كل شارع في كل مدينة وقرية بطول المانيا وعرضها ... وقد اقترن ذلك ايضا بحرص كل فرد من افراد الشعب الالماني علي العمل بكل طاقته

الممكنة في كل دقيقة من ساعات العمل ... ولذلك فليس غريباً ان يتجاوز هذا الشعب محنة الهزيمة الساحقة مرتين خلال ربع قرن فقط ... وان ينهض من كل منهما وكأنها لم تكن ... وان يصبح الآن أغني شعوب الارض علي وجه الاطلاق ...

وليس الادخار إسماً آخر للزهد او لحرمان الانسان نفسه من اطايب الحياة وحسناتها .. بل هو فقط عكس الاسراف الزائد الذي يبعثر فيه الانسان ماله دون ان يحس ... ولا يمكن تصور السهولة التي يمكن بها تجميع كميات من المال من الملاليم والقروش التي تتناثر من كل يد – حتي من يد الطفل الذي يشتري الحلوي من مصروفه البسيط . فإذا تأصلت العادة في النفس منذ صغرها فلن يشعر الانسان انه يحرم نفسه من أي شئ – ولكنه سوف يجد من وقت لآخر انه قد تجمع لديه مبلغ ما يمكنه ان يعتبره بذرةً صغيرة ترنو الي النماء ..

(٢) وفرة الدخل الكبير – من مهنة .. او من حرفة .. او من الأبواب الاربعة المشهورة .. وهي التجارة والصناعة والزراعة والنقل ..

ويمكن لصاحب هذا الدخل الكبير ان يذرو ماله في الهواء عن طريق الاسراف والتبذير والجري وراء مظاهر الثراء والترف المبالغ فيه .. ويمكنه ايضا ان يضيف الجزء الاكبر منه الي رصيد فائض المال الذي يعمُّ عليه هو نفسه وعلي مجتمعه بالخير الكثير ..

(٣) الوراثة – وهو ما يئول الي الابناء والاحفاد من فائض المال الذي نتج عن جهد وعمل الآباء والأجداد ..

(٤) الصدفة – كمن تتعثَّر قدماه في كنز دفين – او تهبط عليه ثروة من لا شئ .. وهي أشياء تحدث من وقت لآخر .. ولكن عيبها الاكبر هو انه اذا تعلَّق بها قلب انسان فانه يقضي حياته في احلام يقظة دائمة – تحرمه من متعة الحياة الحقيقية التي هو فيها .. وتضع امام عينيه غشاوات تعميه عن أي طريق قد يقوده الي ما هو افضل وافضل بكثير ..

مجالات التصرف في فائض المال : –

(١) الاستمتاع بإنفاق جزء منه .. فمن غير المعقول ان يفيض مال في يد صاحبه ثم يبخل علي نفسه واسرته واولاده بملبس نظيف ومسكن وطعام ومظهر معقول .. وإلا دخل

تحت باب البخل والتقتير . وهناك كثير من المتطلبات النفسية كإشباع حاستي السمع والبصر بالذوق الرفيع والثقافة والاطلاع وزيارة بلدان العالم الاخري .. وهي مجالات تشبع النفس والعقل .. وتصقل المواهب وتزيد من الاستمتاع بالحياة .. وتحتاج الي مال ...
ويوجد دائما خيط رفيع – تدركه كل نفس دون شك – بين مثل هذا الاستمتاع بإنفاق جزء من فائض المال – وبين السفه والتبذير والاسراف والجري وراء مظاهر الثراء والترف .. والتي لن يكفيها اي مال .. حتي ولو زاد وفاض حتي طاول السحاب ...

(٢) إكتنازه مالاً سائلاً – وهو اسوأ مجال – اولاً لانه يُخرج هذا المال من حركة الحياة ويقلل من ابواب الرزق في المجتمع .. وثانيا لأن قيمة المال .. أي مال .. تقل دائما مع الزمن بواسطة عوامل التضخم مهما كانت بطيئة .. بحيث انه يفقد جزءاً كبيرا من قيمته خلال عشرين او ثلاثين سنة .. دون ادني شك ..

(٣) إكتنازه في شكل مقتنيات ثمينة – كالذهب والفضة والحلي واللوحات النادرة والسجاد النادر ..

(٤) إستثماره في الارض والعقار – وهو باب يجمع بين الإكتناز والاستثمار – وعائده بطيئ ولكنه طويل الأمد .. وعادةً ما يقصد به صاحبه ان يكون استثماراً لنفسه عندما يحين سن معاشه وتقاعده بعد ثلاثين او اربعين سنة... وعيبه الوحيد انه لا أحد يدري ماذا سيكون الحال بعد ثلاثين او اربعين سنة ... فقد تحلو الارض والعقار في عيون رجال السياسة والحكم فيأخذونها .. وقد تداعب الحروب والزلازل والكوارث الطبيعية بعضاً منها .. وقد يضطر صاحبها يوماً ما الي ان يتركها ويترك الوطن وكل ما فيه ...

(٥) استثماره في العلم – وهو ما يفعله كل الناس في الغرب والدول المتقدمة .. فيعمل الشاب او الفتاة ليدخر من ناتج عمله وينفق علي نفسه اذا اراد في دراسة جامعية او دراسات عليا .. ولا توجد حكومة تعطي الناس جميعاً دراسة جامعية مجانية .. الا في بلاد العالم الشيوعي .. وليست هذه الدراسة اذ ذاك الا رشوة مقنَّعة يضحك بها الحكام علي شعوبهم .. وعادة ما تصبح دراسة صورية .. تنتج خريجين صوريين .. ولا تؤثر في المجتمع الا تأثيراً صورياً .. بل بالعكس احيانا يكون التأثير سلبيا الي اقصي الحدود ...

(٦) استثماره في تحقيق فكرة او مشروع او تجارة او زراعة او صناعة – واذا اقترن

هذا بدراسة جيدة ومخاطرة محسوبة – فإن هذا المجال هو افضل المجالات علي الاطلاق فهو يفتح ابواب الرزق للآخرين .... وهو يُنَمّي مال صاحبه .. ويزيد عائده .. ويحقق طموحه .. ويعطيه شعور السعادة بالفخر والانجاز ...

(٧) إقراضه للغير – إما للحكومات في شكل سندات حكومية (قرض داخلي للدولة) .. او للبنوك في شكل ودائع .. او للافراد .. وهنا تختلف القوانين الوضعية والاديان السماوية .. فالقوانين الوضعية تقول ان من حق المال ان يكسب مالاً دون عمل .. وإلا فما الفائدة التي تعود علي صاحب المال الذي يعطيه الي صاحب المشروع .. فيُمَكّنُه من تنفيذه ولولا هذا المال ما خرج المشروع الي نور النهار ...

اما الاديان السماوية الثلاثة اليهودية والكاثوليكية المسيحية والاسلام فإنها بالرغم من اعترافها بأن من حق المال ان يكسب مالاً آخر دون عمل .. (بدليل الحقوق المؤكدة لمال اليتيم والقاصر ...) إلا انها ادخلت كلمة الربا Usury الي هذا المجال .. وحرّمته بصفة عمومية دون تحديد او تفصيل ...

وهنا إختلف الفقهاء في التطبيق والتفسير..فلوأُغلِق هذا الباب نهائياً لاكتفي كل صاحب مال من ماله بأن ينفقه حتي لو زاد عن حاجته ... ولو فُتح هذا الباب علي مصراعيه الي اقصي حدود الاستغلال لأصبح المال اهم من البشر الذين يحاولون استثماره فيما يفيد ... ومن المؤكد ان العقل يقول انه يوجد دائماً طريقٌ وسط يرضي الجميع ...

(٨) إستثماره في التامين – والتامين ليس ضماناً يمنع مصائب الدنيا او يتحدي ارادة الاقدار .. (وسوف نخصص باباً كاملاً لهذا الحديث) – بل التامين هو وسيلة يتبعها كل

العقلاء في عالم الغرب والدول المتقدمة – يتأكدون بواسطتها انه اذا اصابتهم مصيبة او كارثة مالية لأي سبب فسوف يجدون في جيوبهم اذ ذاك مالاً يشدُّ من أزرهم ويسند ظهورهم ويعينهم علي الخروج من المأزق الذي وقعوا فيه ...

.... ونري أن هذا لا يتعارض مع اي عقيدة او اي دين ....

ولا ينجح التامين في حماية صاحبه من الكوارث المالية الا اذا ادخله صاحبه بابا ثابتا في بنود مصروفاته الاساسية .. تماما كالطعام والشراب والملبس والمسكن .

ومن اهم ابواب التامين – باب التامين (مع الاستثمار في نفس الوقت) من اجل دخل شهري محدد يبدأ في سن المعاش والتقاعد Pension-Insurance وهو ما تقوم به البنوك الخاصة او هيئات تأمين متخصصة في دول الغرب والدول المتقدمة جميعا .. وهذا الباب هو افضل المجالات علي الاطلاق لاستثمار فائض المال من وجهة نظر صاحب المال ، بحيث اننا نري الآن حتي اصحاب الملايين في الدول الغربية يحرصون دائما علي الاشتراك في واحد (او أكثر) من هذه البرامج ... فقد تكون هي الشئ الوحيد الذي يبقي لهم اذا ما اصاب مشروعاتهم ضرر او قلّت قيمة تجارتهم او ارضهم .. لأسباب قد لا تكون من سوء ادارة او تقصير .. وقد تكون خارج ارادة ايٍ من البشر ...

(٩) التوريث – وهو جزء من إشباع غريزة الخلود ... فالنفس البشرية تعتبر الإبن إمتداداً جسدياً لصاحبها عبر الاجيال القادمة ...

(١٠) الجزء الأهم من إشباع غريزة الخلود – وهو تخليد انجازات العقل والعمل ... بحيث تنفع البشر .. وتتذاكرها الاجيال عبر الأجيال ....

الفصل الثاني

طبائع الإنسان

،،،،،،،،،،،،،،،،

×× في لعبة المونوبولي .. monopoly .. كما في لعبة الحياة .. قد تتشابه الأوراق في أيدي اللاعبين .. ولكن كلاً منهم يجد نفسه وقد لعب بطريقة تختلف تماماً عن كل من الآخرين ...

×× وتتعدد الطرق وتتفاوت بإختلاف الطبائع المغروسة في كل نفس .. وفي كل إنسان ...

×× وبالرغم من كل ذلك فإن فرص المكسب والخسارة .. تكاد تتساوى عند الجميع ...

×× والإختلاف الوحيد قد يكون في درجة رضاء كلٍ منهم عن نفسه .. وعلى ما أظهره من مهارة .. وما إكتسبه من إعجابٍ .. أو ذمٍ .. أو مديح ...

رحلة الي الطبيعة
Somebody's symbolic trip

لكي نبدا حديثا عن طبيعة البشر فاننا سوف نختار واحدا منهم فقط - وليكن رجلا مكتملا في الثلاثين من عمره . وسوف ندعوه الي ان يتعاون معنا في دراسة مثيرة للتامل والخيال .. وذلك بان يغادر المدينة التي هو فيها قبل شروق الشمس الي شاطئ النهر القريب . وهناك يخلع كل ما يلبس - كل ما يلبس - ويضعه في حقيبة يعلقها فوق غصن من الشجر . وفي الحقيبة يترك ايضا كل ما معه غير الملابس - الساعة والنظارة - والقلم واي اوراق او اسلحة او مفاتيح يحملها . ثم يغلق الحقيبة بمفتاح يعلقه الي جانبها في نفس غصن الشجر.......... وسوف يصبح اسمه من هذه اللحظة السيد نون - وسوف ينزل السيد نون الي النهر فيسبح الي الشاطئ الآخر.

الشاطئ الآخر شاطئ بعيد - وهو سهل اخضر ملئ بالازهار البرية والاشجار ، وعلي اغصانها تتراقص بعض الطيور فرحة باشعة نهار جديد ، ترسلها الشمس وهي تنظر من فوق الافق الي صاحبنا السيد نون مستريحا فوق العشب اثر مشوار طويل .... ولقد اخذ يمتع بصره بالهدوء والجمال الذي يحيط به - ويمتع سمعه بصوت الماء في النهر - ويمتع صدره بالنسيم الملئ بعطر الزهور - ويمتع اصابعه بنعومة الحشائش الخضراء التي تملا كل مكان .... إن كل حواسه تكاد تنطق بالبهجة والسرور ..... إلي ان راي فراشة تتقافز بين الورود يطاردها عصفور صغير - وسرعان ما اختفت الفراشة داخل المنقار الرشيق. وانتفض السيد نون واقفا وقد طار من راسه كل احساس باي جمال .... لقد جاع السيد نون .....!!.

وقف السيد نون يفكر فيما يجب عليه عمله - فها هو ذا وسط هذه الطبيعة الخلابة ليس فقط في اتم حالات الجوع ، بل ايضا في اتم حالات العري .... وصعد علي جذع الشجرة القريبة ليستعرض الافق من حوله فلم يجد اي اثر لاي بشر علي مرمي اي بصر - فقرر ان مشكلة الجوع هي الاهم الان - واستمر في تسلق الشجرة لتصل يداه الي الثمار

المدلاة من اغصانها.......

لقد كانت فعلا ثمارا شهية شبع منها وارتوي من عصيرها الحلو – ومسح يده وفمه في اوراق الشجر ... آه .. اوراق الشجر .. انها ايضا تصلح لحل مشكلته الثانية .. صحيح انه لا احد يراه .. ولكنه لا يحب ان يسير هكذا .. لماذا يانون ؟ هل لانك تعودت ان تغطي نفسك بالملبس – ام لانك بفطرتك لا تحب العري .... ؟.. ونظر الي السماء لعلها تساعده ولكنه لم ينتظر جوابا ، بل مد يديه يقطع الاغصان والاوراق .. ليصنع لنفسه كساء يستره ....

كان النهار قد انتصف – ولسعته الشمس وهو يتهادى علي شاطئ النهر معجبا بردائه الجديد الذي تفنّن في صنعه .... وعضه الجوع مرة اخري ..... فعاد الي الشجرة يحتمي فيها من الشمس ويتناول بعضا من الثمار ... وغلبه النوم ......فنام في ظلها الي الغروب...

عجيب هذا السكون الشديد الذي يلف الكون من حوله ، وعجيب هذا الظلام الذي يغطي كل شئ . انه لم يعد يسمع شيئا – ولم يعد يري شيئا – وتسلل الي نفسه لاول مرة ... شعور بالوحدة والخوف ..... الخوف من ماذا ؟ انه لا يدري . وتحسس طريقه الي شجرته – وتسلقها – وتكور بين اغصانها وهو يحسب للغد وما بعده الف حساب ...

(٢) المتطلبات الاساسية لحياة البشر
Basic requirements of Homo Sapiens.

لقد منحتنا رحلة السيد نون صورة ذهنية لفطرة الانسان متجردة من كل المظاهر والاضافات التي تزاحمت علي المجتمع البشري عبر آلاف السنين واذا اعدنا تامل هذه الصورة فانها تسهل لنا استعراض المتطلبات الاساسية لحياة البشر مقسمة ببساطة الي ثلاث مجموعات رئيسية كما يلي :



عودة إلي الطبيعة ...

(اولا) متطلبات مادية وجسمانية basic bodily needs

واهمها ثلاثة : الطعام .. والملبس .. والماوي food , cover , and shelter

ولا يمكنه العيش بدونها الا ساعات او اياماً علي اكثر تقدير – وتبدا حاجته اليها ساعة ان يولد ولا تنتهي الا ساعة ان يموت .

(ثانيا) متطلبات معنوية ونفسية اساسية ولا يمكن لبشر ان يعيش بدونها طويلا – وتبدا حاجته اليها ساعة ان يولد ، ولا تنتهي الا ساعة ان يموت .. واهمها ثلاثة: الرفقة والخوف من الوحدة .. الأمان والحرية الشخصية .. والتقدير والشعور بحاجة الآخرين إليه وإعتمادهم عليه .. herd or peer approval , and being needed

ثالثا) متطلبات معنوية ونفسية نسبية .. وهي متطلبات كثيرة ومتنوعة ومليئة بالمتناقضات احيانا ، وتختلف نسبتها من فرد الي آخر – ولكنها لا تقل اهمية لحياة البشر علي المدي الطويل – ولكي يسهل الحديث عنها فقد قسمناها الي الفروع لثلاثة التالية :

(أ) صلات الفرد بالآخرين ،

(ب) صلات الفرد بنفسه جسمانيا ونفسياً ،

(ج) صلات الفرد بنفسه عقلياً ،

صلات الفرد بالآخرين : -

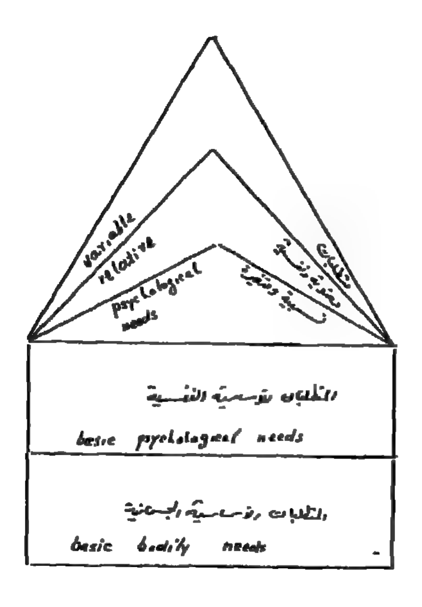
الرغبة في الوحدة أحيانا ... الرغبة في الخصوصية والتملك ... التباهي والتفاخر علي الآخرين ... الميول الإستعراضية ... الجاذبية الجنسية ... حب السلطة علي الآخرين ... العدوانية ... البحث عن الإثارة ...التنافس ... العطف علي العاجز ... إختلاق العدوّ .. الحقد والإنتقام .. الخ الخ !!

(ب) صلات الفرد بنفسه جسمانيا ونفسياً : -

المزيد من إشباع الحواس ... غريزة الأبوة .. والأمومة ... القرابة والصداقة والحزن ... هيبة الفناء !! .. وأحلام الخلود ... !!

(ج) صلات الفرد بنفسه عقلياً : -

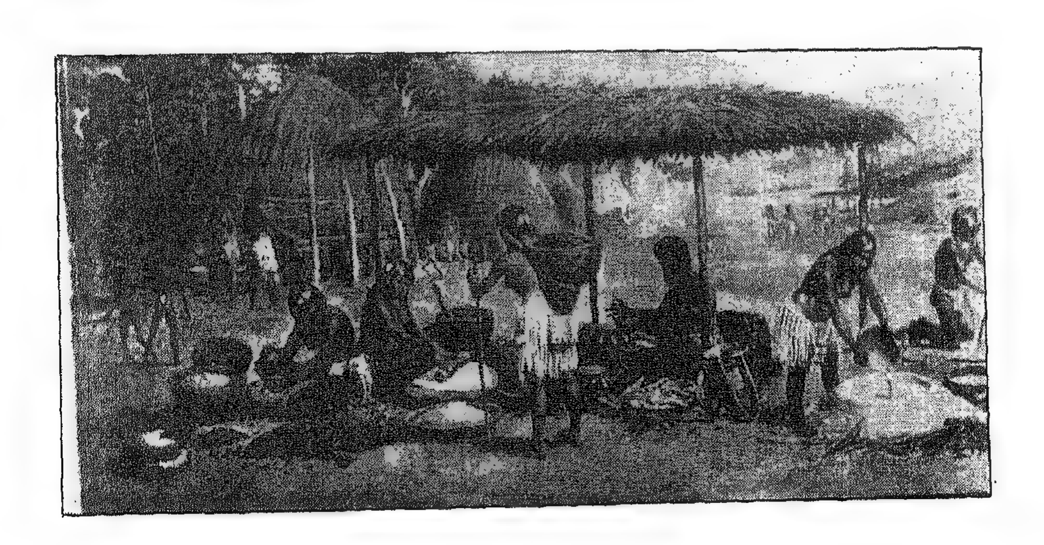
حب الإستطلاع .. والإستنتاج .. وإستعمال العقل ... التفاخر بالإنجاز ... العمل في حد ذاته ... الملل .. والرغبة في التغيير ... وجود الأمل .. والهدف ...! الخ الخ



هيكل البناء ..
للجسم والنفس ..
عند البشر ...

إن جميع هذه المتطلبات المعنوية والنفسية هي غرائز مطبوعة في النفس البشرية منذ خلقت – وليس من قدرة البشر الغاء اي منها ..... حتي الملبس عند البشر .. فإننا نجده طبيعةً وغريزة .. أكثر مما هو إكتسابٌ عن علمٍ أو حضارة ...

(لم تنجح كل دعايات نوادي العراة في العالم في ان تكسب آذانا صاغية او قبولاً عند عامة البشر . لأن الأصل في غريزة الانسان هو إصطناع الملبس .. وليس العري ...)



ولا تختلف هذه الغرائز عن مثيلاتها في عالم الحيوان – فهناك مثلا اسماك وطيور مهاجرة تطير او تسبح آلاف الاميال عبر اجواء او بحار لا يمكن ان تدري عنها شيئا – ولكنها غريزة زرعها فيها خالق مبدع لا يمكن للعقل البشري ان يحيط به علما . وبينما امكن للانسان ان يستانس الحصان والحمار ، لم يمكنه ابدا ان يستانس الحمار الوحشي ، وهو من نفس الفصيل . ونفس القول ينطبق علي الكلاب بعكس الثعالب والذئاب . والنحل والنمل والطيور تبني اعشاشها وحيوان القندس يبني السدود المائية بنفس الطريقة منذ ملايين السنين – ليس بناء علي علم او خبرة او ترتيب – بل هي غرائز تتحكم في حياتها وحياة ذريتها دون ان تملك لها امرا .. وكل الاختلاف بين عالم الحيوان والطير وبين عالم الانسان هو ظهور مجموعة أخري من الغرائز في

الانسان تنبع من وجود العقل ... ولا يوجد لها مقابل في عالم الحيوان والطير ... وأن البشر (بهذا العقل الذي تميّزوا به) ظنوا لفترة ما انه يمكن تغيير الطبائع الغريزية للبشر .. ولكن تبين لهم ان هذا مستحيل ..

وفي هذه الدراسة والشرح لطبائع البشر فاننا سوف لا نتحدث عنها من منطلق الدين والشيطان .. أو الخطأ والصواب ....او من منطلق الاخلاقيات morality ..... فكل هذا مجال لاحق ..... وليس في هذا الكتاب .....

وقد ثبت علي مر العصور ، وعبر آلاف من كتب الفلسفة والحكمة والدين انه لا يمكن تجاهل هذه الطبائع . وثبت ايضا ان جزءاً كبيرا من اسباب سعادة الفرد (او مجموع الافراد) . هو ايجاد وسائل حكيمة لاشباع اكبر نسبة ممكنة من هذه الغرائز والصفات .؛ فهي تشبه البخار الناتج عن غليان الماء – اذا احسن توجيهه فانه يمكنه تسيير ماكينة او قطار . اما اذا حاولنا حبسه وكبته فسوف ينفجر الاناء .... [وهذا التشبيه منقول عن برتراند راسل في كتابه " الفرد والسلطة " authority and the individual " Russel ختم به آخر جزء في الكتاب وكانها المحصلة النهائية لكل ما اودعه في الكتاب من فلسفة او حكمة ....]

» » » » » » » » » »

والحديث عن طبائع البشر يمكن ان يطول وان يتفرع .. وان يملأ مجلدات لا حصر له وقد وصل كل من دخل في هذا المجال من الفكر الي نتيجتين .. كلٌّ منهما أهم من الأخري : –

الأولي : هي ان الانسان الفرد قد جمع بين جوانحه طبائع الخير والشر معاً .... ثم تميّزَ عن كل الكائنات الحية بالعقل الذي يميِّزُ بين هذا وذاك ...

والثانية : هي ان الانسان الفرد يوقن في قرارة وجدانه بأنه كمٌّ ناقصٌ غيرُ مكتمل ..

وانه ليس لهذا النقص من إكتمال إلا بأن يصبح ضلعاً من مثلث مكوّن من رجلٍ وإمرأةٍ وطفل ... هكذا خُلِقَ البشر ... ولا تكتمل نفسية اي انسان فرد .. سواء كان رجلاً او إمرأة او طفلاً ... إلا إذا أصبح جزءاً من هذا المثلث .. وهو الأسرة ... الخلية الأساسية لكل البشر ....

» » » » » » » » » »

وحيث ان الحديث عن طبائع البشر هو حديث موضوعه أنا وأنت .. وهو وهي .. وإبني وإبنتك ... إذن فهو حديث شيّقٌ ممتع لا ينتهي ... وسوف نخصّصُ له كتاباً ثانياً متفرّداً ... أما في كتابنا هذا فسوف ننتقي من طبائع الانسان ما له صلة مباشرة بموضوعينا الاصليين وهما : أولا – المال وصلته الوثيقة بالانسان الفرد ...

وثانيا – المال وصلته الوثيقة بالاسرة ....

وبذلك سوف لا يخرج الحديث عن الحدود التالية :

الانسان الفرد :– الرغبة في الخصوصية والتملك .. الحاكم والمحكوم ...

العدوانية وحب السلطة علي الآخرين .. إختلاق العداوة .. كهدف في الحياة ...

غريزة العطف علي العاجز ... التباهي والتفاخر علي الآخرين ..

المزاج النفسي لصاحب المال .. وتركيبة شخصيته النفسية ...

حب الاستطلاع والاستنتاج .. واستعمال العقل .. الأمل وغريزة الخلود ..

مثلث الاسرة :– أولاً غرائز الأبوة .. والأمومة .. والبنوّة ...

وثانيا المحاولات التي حدثت في القرن العشرين لتحطيم الأسرة وما تعنيه الأسرة لكل البشر .... وهي ما يلي :–

(أ) أفكار تحرير المرأة من مشاعرها الأنثوية الغريزية ..

(ب) أفكار ماركس وهتلر عن الشيوعية والنازية وأشباههما .

(ج) أفكار داروين عن " النشوء والإرتقاء "

الرغبة في الخصوصية والتملك
private property ownership

عندما كان السيد نون وحيداً علي الشاطئ البعيد من النهر كان كل العالم ملكه هو وحده – الارض والماء والشجر . وكان في امكانه ان يغير في هذا العالم كما يشاء دون حساب من أحد – كأن يبني لنفسه مسكناً من اعواد الشجر في اي موقع يريد ، او ان يقطع اي شجرة ليوقد بخشبها ناراً تد فئه ، او ان يبدأ في استزراع بعض انواع الخضر والفاكهة اذا كان قد تعلم شيئاً عن ذلك قبل بدء رحلته – وكان يمكنه ان يفعل ذلك في اي مكان وفي اي مساحة يريدها ؛ فما من رقيب او حسيب .

ولكن هذا الوضع يتغير تماماً اذا فوجئ السيد نون بحضور السيد سين ثم السيد شين ثم السيد كاف ثم السيدة عين ثم السيدة غين ثم السيدة لام وغيرهم وغيرهن الي نفس الشاطئ ليشاركوه في رحلته واقامته في الأرض الجديدة ..... وسوف يجد السيد نون ان عليه ان يتعامل مع هؤلاء الجدد بطريقة او بأخري –

وسوف يهديه فكره الي ان عليه ان يختار بين واحد من ثلاث طرق للتعامل معهم :

(١) ان يعتبر نفسه صاحب الارض والمكان ، وان عليهم ان يطيعوا امره في كل شئ – ولكنه سرعان ما يقرر ان هذه فكرة غير صائبة ، فهم أقوياء مثله ولا يبدو ان اياً منهم او منهن سوف يقبل مثل هذا الأمر أو النهي ......

(٢) ان يوقع بينهم بطريقة او بأخري حتي يقتل بعضهم بعضاً ويخلو له المكان مرة أخري – ولكن احتمالات فشل هذه الخطة اكبر من احتمالات نجاحها ، ثم من يدريه انه لن يحضر آخرون ثم آخرون ؟

(٣) ان يقبل الامر الواقع ، وهو ان لكل بشر حقوقاً تساوي حقوق الآخرين . وان عليهم جميعا ان يتعايشوا معاً – أرادوا أم لم يريدوا – وان يعقدوا اجتماعَ تشاورٍ للدخول في التفاصيل التي تضمن اكبر نسبة من الرضا والقبول عند كل منهم .

وسوف يتذكر السيد نون بعضاً من القصص التي كان يسمعها ايام كان يعيش علي

الشاطئ الآخر من النهر . فقد كانت هنالك ممالك وإقطاعيات وإمبراطوريات بنيت كلها علي الفكرة الأولي التي خطرت علي باله – وهي ان الحاكم هو صاحب الأرض والماء وهو يمنح ويمنع كما يشاء ... وسوف يتذكر السيد نون كم من الثورات قامت وكم من الملايين قتلوا في حروب أثبتت انه لا الفكرة الاولي ولا الفكرة الثانية تتواءم مع طبيعة البشر ، وبالتالي فإنه محكوم عليهما بالفشل .

ويطرح السيد نون فكرته الثالثة علي ضيوفه الجدد – ويوافق عليها الجميع . ولكنهم اليوم قد أنهكتهم الرحلة الطويلة عبر النهر العريض ، فليكن الإجتماع غداً بعد طلوع الشمس . أما الآن فليذهب كلٌ منهم .. وكلٌ منهن ... يبحث لنفسه عن طعام يأكله ، ثم أوراق شجر يكسو بها جسمه ، ثم شجرة يتكور بين أغصانها الي الصباح ....!!

xxxxxxxxxxxxxxxxxx

كان اول اقتراح حاز القبول عند الجميع بلا أي نقاش هو رغبة كل منهم او منهن ان يُسمح له او لها ببناء مسكن خاص يكون أبعد ما يمكن عن مسكن كلٌ من الآخرين . وأن تحدد مساحات متساوية حول كل مسكن يحيطها كل منهم بسور كثيف من أغصان الشجر ليس له الا مدخل واحد – عليه باب يُكتب عليه اسمه .... وبذلك يكون ملكاً خاصاً له ... وأن يحترم الجميع هذه الملكية .. فإنه بدون احترام الجميع لهذه الملكية لن يمكن لأحد منهم أن يعتبر نفسه مالكاً لشئ ......!!..

أما ثاني إقتراح فقد طالت مناقشاته اياماً واياماً . وقد كان حول العمل والجهد اللازم لتقطيع الشجر وتنفيذ هذه المساكن .. وعن الجهد والعمل اللازم للبحث عن الطعام ، بما في ذلك صيد الطير والسمك وزرع الخضر والفاكهة .... فقد ملّوا أكل نوع واحد من الثمار ..... وعن الجهد والعمل اللازم لصنع أشكال أخري من الملابس ، فقد ملّوا كساء اوراق الشجر الكئيب .... وقد تحدثوا أيضاً عن شعور الخوف الذي يحسون به في ظلام الليل ، وعن حاجتهم الي من يسهر الليل يحرسهم جميعاً من أي حيوان مفترس .....

ووضح من المناقشات أن كلاً منهم يجيد بعض هذه الأعمال ... وقد لا يجيد الأخري ... بحيث أنهم يمكنهم تبادل الخدمات أفضل بكثير .. وبجهد أقل مما لو حاول كل منهم خدمة

نفسه فقط ....

ولكن كانت نقطة الخلاف الرئيسية التي سهروا فيها أياماً وليالي هي في كيفية تقييم كل نوع من هذه الخدمات .... بحيث يقسم جهد العمل علي الجميع بالعدل والقسطاس .... طالما أن ناتج العمل سوف يقسم علي الجميع بالتساوي ....

وفي اليوم العاشر وقف السيد شين فأفتي بأن علي الجميع أن يعملوا عدداً معيناً من ساعات النهار ، ففي هذا قدر كاف من المساواة – وأن يوزّع ناتج العمل علي الجميع سواء بسواء .. ودلل علي صحة فتواه بالطريقة التي يعيش بها النمل والنحل ....!!.. وكيف يتعاون كل أفراد الخلية من أجل صالح المجموع .. وأطلق علي اقتراحه شعاراً يقول " الفرد في خدمة الجميع ، والجميع في خدمة الفرد " ....!!. وتعهد السيد شين أنه إذا وافق الجميع علي اقتراحه .... فسوف يقيم نفسه رقيباً .... يراقب عدد ساعات العمل التي يقوم بها كل منهم ....؟؟!!

وقام كل من الحاضرين الي شجرته يتكور بين أغصانها ويفكر فيما أفتي به السيد شين . ولم يتمكن أحد منهم من النوم في هذه الليلة – فالإقتراح يبدو في مظهره وجيهاً عادلاً ، ولكن نفس كلٌ منهم تمُجُّه وتأباه وترفضه ....

وفي اليوم الخامس عشر تذكر السيد كاف فجأة .. قصة حدثت علي الشاطئ الآخر من النهر .. تذكر أن رجلاً إسمه ماركس .. كان قد أفتي بمثل هذه الفتوي منذ عشرات السنين .!! وأن رجلاً آخر اسمه لينين .. قد وضع نفسه رقيباً يراقب عدد ساعات العمل لما يقرب من نصف البشر علي الكرة الأرضية .. وأن البشرية لم تنفض من علي ظهرها هذه الفتوي إلا بعد قرن من الزمان ... فاضت سنواته بالبؤس والضياع والحرمان لملايين من أبناء البشر ....

وفي اليوم العشرين وقفت السيدة عين تطلب من الجميع الإستماع الي رايها الذي اهتدت اليه بعد طول تفكير .... قالت أن بعضاً منا قد يجيد .. ويحب ... عملاً ما أكثر بكثير

من أعمال اخري .... وأن حبه لهذا النوع من العمل وتفنّنه فيه قد يدفعه إلي أن يبذل فيه جهداً أكثر بكثير من توزيع العمل بالعدل والقسطاس ... بينما آخرون قد لا يحبون مشقة العمل الكثير ، ويفضلون الجلوس بعض الوقت كل يوم علي حافة النهر للإستمتاع بالمنظر الجميل ... ولا يمانعون في سبيل ذلك من الحصول علي جزء أقل من ناتج العمل ...

وصفق الجميع استحساناً – فقد مسَّ كلامها وتراً في كل نفس بشرية ....

واستطردت السيدة عين وهي تقترح أن يذهب الجميع الي شاطئ النهر فيجمعوا نوعاً معيناً غريباً من القواقع الي ان يكملوا منها عدد ألف قوقعة بالتمام والكمال .... ثم يتعهد الجميع بأن يكف كل منهم عن إحضار أي قوقعة اخري بعد هذا العدد.... وأن يُقيِّم كل نوع من انواع الاعمال بواحدة او اكثر من هذه القواقع يحصل عليها من ينجز هذا العمل ..... وأن يقيِّم كل نوع من انواع الخدمات التي يطلبها كل فرد بواحدة او اكثر من هذه القواقع يتنازل عنها من يحصل علي هذه الخدمة ....

واقترحت ايضا ان من لا يعمل عملاً يكفي للحصول علي عدد من القواقع تقابل الخدمات التي يحتاجها لبناء مسكنه فإن هذا المسكن لا يعتبر ملكاً له – بل يعيش فيه كمستأجر – ويكفيه ان يعمل ليحصل علي عدد أقل من القواقع يقدمها مقابل استئجاره لهذا المسكن .

وان من يعمل اكثر يمتلك قواقع اكثر ، وبالتالي يمكنه امتلاك اكثر من مسكن واحد ...

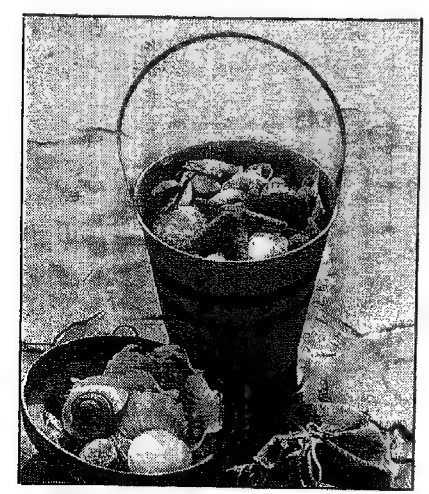
واخذت السيدة عين تقيس علي ذلك باقي ضرورات الحياة من طعام ... وكساء .. وأمان ...

ووقف السيد كاف متسائلاً عن الموقف بالنسبة لمن يمرضون او يعجزون عن العمل ؟ ... واقترحت السيدة عين ان يتعهد الجميع بأن يتبرع كل منهم بنسبة ما من القواقع التي يكسبها بحيث توزع علي هؤلاء ..... ووجدت اقتراحاتها كلها قبولاً من الجميع ..... ما عدا السيد شين الذي لوي شفتيه وسكت علي مضض ....

وقام الجميع وقد تنفسوا الصعداء لأن كلاً منهم قد وجد طبيعته البشرية أقرب ما يكون الي ما تقوله السيدة عين . واختتم السيد نون المناقشات بأن اقترح اسماً جديداً للألف

قوقعة التي سوف يستعملونها في هذا السبيل :-

قال فلنسمي كل قوقعة درهماً .... وحيث أن الألف درهم سوف تمثل كل ما علينا من واجبات وما لنا من حقوق فلنسميها إسماً جامعاً شاملاً واحداً وهو "" المال "" ....



جمع القواقع ...
أول النقود ....

مما لا شك فيه أن مبدأ الملكية الخاصة هو غريزة اساسية وهامة في طبائع البشر . كانت كذلك منذ بدء الخليقة ، وسوف تظل كذلك في اولادنا واحفادنا الي ان تنتهي الأرض ومن عليها . وغريزة البشر تختلف تماماً عن غريزة النمل والنحل . وأي قانون أو دستور أو نظام يحترم هذا المبدأ فسوف يجد يسراً فى التنفيذ علي المدي الطويل ؛ لأن من ينفذ القانون في آخر الامر هم البشر أنفسهم . وأي قانون او دستور او نظام لا يحترم هذا المبدأ فسوف يحتاج من أول يوم الي الحديد والنار والقسوة ... لفرض أحكامه .. وبالرغم من ذلك فإنه سوف يفشل بكل تأكيد .. طال الزمان أو قصر ....

والمعني الحقيقي للملكية الخاصة لأي فرد هو أن هذا الفرد قد سدد ثمن ما امتلكه الي البشر الآخرين في شكل مال حصل عليه نتيجة لما أنجزه من عمل ......

وسوف يستعمل الفرد ما حصل عليه من مال لتنفيذ متطلباته الأساسية أولاً من طعام وكساء ومسكن – بطريقته الخاصة وذوقه الخاص ومزاجه الخاص ... ثم بعد ذلك يستعمل ما يفيض لتنفيذ ما يحلو له من متطلبات وكماليات أخري ... وأيضاً بطريقته الخاصة وذوقه الخاص ومزاجه الخاص .... وكل الغريزة البشرية تكمن وتتمثل بكل أبعادها وأشكالها في كلمة " الخاص " التي نكررها ونعيد تكرارها مرات ومرات ....!!

ولا توجد حدود لما ترغب النفس البشرية في امتلاكه – فلو أمكنها أن تمتلك العالم كله لفعلت – ولكن يمنعها من ذلك أنه يوجد بشر آخرون يشاركونها فيه . ولذلك اكتشف البشر ان الوسيلة الوحيدة لزيادة الملكية هي زيادة العمل كماً أو نوعاً ... وبالتالي زيادة المال الذي يحصل عليه أي منهم ..... وبالمال يمتلك ما يريد ....

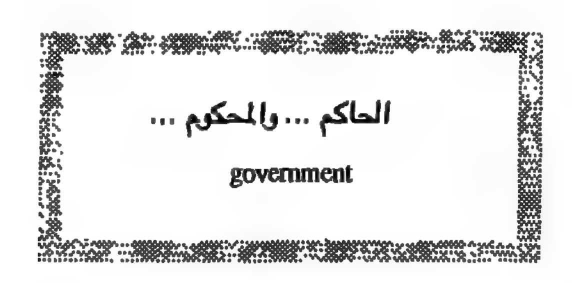
وقد أيقن الانسان أيضاً أنه غير مخلَّد ، وان عمره محدود – طال أو قصر . ولذلك فإنه فكر كثيراً كثيرا فيما امتلكه – وكيف يحتفظ به أبد الآبدين حتي بعد موته .. فلم يجد وسيلة لذلك إلاأن يعتبر أن الإبن هو امتداد له في هذا الكون – فليورثه ما ملك ... إذن فمبدأ التوريث هو من صلب الطبيعة البشرية ، وهو النتيجة الواضحة الأولي لمبدأ الملكية الخاصة . (أما النتيجة الواضحة الثانية فهي الحرص علي أن يكون الإبن هو الإبن فعلاً – وذلك بإحاطة الصلة بين الذكور والإناث بكل النظم والقيود التي تعطي أكبر ضمان ممكن في هذا المجال ..... (حفظ الأنساب .undisputed paternity) ...

ومن هذا كله نرى أن مصدر المال فى يد أىٍّ من البشر هو واحد من ثلاثة مصادر فقط يوافق عليها ويحترمها باقى البشر

(أولاً) ما ينجزه من عمل ..... والعمل قد يقاس بالكمية (كالعامل الذى يرفع عدداً من الأحجار أو يبنى عدداً من الحوائط) ، وقد يقاس العمل بالنوعية (كالمهندس الذى يرسم المبنى أصلاً ، أو ذلك الإدارى الذى ينسِّق عمل المهندس وعمل العمال) ،

(ثانيا) ما يتبرع له الآخرون به من مال لأنه مريض أو عاجز عن العمل : (حسب اقتراح السيدة عين – والذى وافق عليه المجتمع) ،

(ثالثاً وأخيراً) ما يورثه له آباؤه وأجداده والسابقون ....!



الحاكم ... والمحكوم ...

government

عندما اجتمع السيد نون ورفاقه لوضع الاسس الاولي للمال ... قابلتهم ايضا مشكلة ثانية .. وهي .. الأمن .. ومشكلة ثالثة .. وهي .. التنسيق بين الجميع ... وقد اتفقوا علي ان يختاروا من بينهم من يتطوع لهاتين المهمتين .. ويأخذ اجرا علي ذلك .. بعضاً من القواقع .. وسكناً يقيم فيه .. وتطوع السيد ميم لهاتين المهمتين .. ولم يعترض عليه احد ...

ولكن السيد ميم عاد بعد اسبوع .. فطلب اجتماعاً عاجلاً .. لانه يوجد موضوعات هامة ... يجب ان يقرّها الجميع .... وإلا فسوف يترك مهمته التي كُلِّفَ بها :-

١ - قال انه لا يمكنه العمل وحده للحفاظ علي الامن .. والتنسيق بين كل اجزاء القرية .. وانه يحتاج الي مساعدين ...

٢ - قال انه يريد مالاً تحت يده ينفق منه علي هؤلاء المساعدين .. وينفق منه علي السهام والنصال التي تساعده في الدفاع عن القرية ضد الوحوش الكاسرة ..

٣ - قال انه يريد تسلُّم مال التبرعات .. الذي اقترحته السيدة عين .. ووافق عليه الجميع .. وذلك ليقوم بنفسه بتوزيعه علي المستحقين .. كجزء من عملية التنسيق التي كُلِّفَ بها ..

٤ - قال انه يريد إسماً لوظيفته .. واقترح اسم " الوكيل " لانه وكيل عن المجتمع في ادارة الامور ... وقال انه يريد بيتاً أفخم من باقي البيوت .. حتي يكون له الهيبة التي تمكّنه من أداء عمله ... وقال ان هذا البيت سوف يكون رمزاً للمجتمع كله ... واقترح ان يسمي " بقصر الحكم " ...

٥ - وختم حديثه بعبارات خطابية بليغة .. قائلاً انه .. انه .. منهم ولهم .. وانه خادم للجميع ... وتعهَّد بان يكون عمله دائما في الاطار ... الذي اتفق الجميع عليه ... وان يشاورهم في كل جديد ...

ولم يجد الحاضرون شيئا يقولونه الا أن يوافقوه علي ما قال لأن كلا منهم كان مشغولا باموره الخاصة (.!!!) بحديقته التي يزرعها .. والأنثي التي يخطب ودّها .. والبيت الذي يبنيه ...

وانصرف الناس كل الي بيته .. وجلس السيد نون علي شاطئ النهر يتأمل ما دار في اجتماع اليوم ... ويقارنه بما يذكره عما كان يجري في البر الثاني من شاطئ الحياة ... لقد وُجِدَت اول حكومة علي ظهر الارض بنفس هذه الطريقة .. وبنفس هذه المناقشات .. وقد كان اول طلب لاول حكومة علي ظهر هذه الارض هو فعلاً ان يعطيها الناس مالاً من ناتج عرقهم .... وناتج جهدهم وعملهم .. لانها بدون هذا المال ستكون عاجزة عن اداء اي مهمة او تنفيذ اي تكليف .. ستكون حكومة من ورق ...

وقد تطورت الامور والمُسَمَّيات بعد ذلك .. شكلا وموضوعا .. علي مرّ الازمان والقرون : –

فأولاً ... تطور اسم من يتولي هذه المهمة .. فاصبح اسمه الامير .. او الحاكم .. وكان اصلا يتطوع لهذه المهمة .. ويوافق الناس علي اختياره .. ولكن عندما رأي الآخرون ما هو فيه من فخامة وأبهة وامرٍ مُطاع .. بدأت وظيفته في حدّ ذاتها تصبح مطمعاً .. ومطلباً يتنافس الرجال عليها ... واحيانا بعض النساء ...

ثم وصل الامر ببعضهم ان فرض نفسه علي الجميع ... واستخدم السهام والنصال التي تحت يده لتأكيد هذا الفرض ... وتغير الاسم الي السلطان .ثم الي المَلِك .. ثم الي ملِك الملوك .. ولم يعد احد منهم يأخذ موافقة الناس عليه ... بل اصبح في بعض الاحيان إرثاً يتوارثه الإبن عن أبيه ... ثم قال بعضهم انه قد كُلِّفَ بهذه المهمة من خالق الارض والسماء ... وبدأت الملوك تحكم بالحق الإلهي .. وتفويض السماء ...

ثانياً ... حيث ان الحاكم وحكومته لا تساوي شيئا بدون المال الذي تاخذه من الناس .. فقد اصبح لهذا المال الف اسم ... وبعد ان كان تبرُّعاً صرِفاً .. اصبح جبايةً .. وجزية .. وبيت مال .. وضرائب .. وتمغة .. ورسوم .. وجمارك .. الخ الخ الي آخر قائمة لن تنتهي ابد الآبدين ...

ثالثاً ... تطور موضوع الامن .. فأصبح أمنا خارجيا ضد القبائل الاخري ... وأصبح أمناً داخلياً ... ضد من لا يُعجبُه الكلام ... واصبح جيوشا وسلاحا ودبابات وطائرات ... واصبح موضوع الامن سلاحا ذا الف حدٍّ .. وحدٍّ ...

— — — — — — —

وألقي السيد نون بحجر في ماء النهر .. واخذ يتأمل الامواج التي أثارها .. والتي سار بعضها الي الشاطئ الآخر .. شاطئ الدنيا والحياة ... الذي جاء منه ... لقد ظن انه اذا عاد الي الطبيعة فسوف تختلف الامور ولكن ها هي ذي القصة تعيد نفسها .. وكأنها مسرحيةٌ تبدأ من جديد ...

فالحكومة .. شرٌ .. او خيرٌ .. لا بد منه في اي مجتمع بشري .. صغيرا كان او كبيرا ... (وهي المقابل لشرطي المرور في الميدان المزدحم .. ومدير الشركة .. وناظر المدرسة .. وربان السفينة .. وقائد الطائرة ...) وبدونها قد تتشابك الخيوط بين مصالح البشر .. فيؤذون بعضهم بعضاً .. حتي من حيث لا يقصدون ..!

والطبيعة البشرية لمجموعات البشر تختلف قليلاً عن الطبيعة البشرية للانسان الفرد ... (وهو حديث شيّقٌ طويل له مجالٌ واسع في كتابٍ لاحق)... ومن أهم الإختلافات .. هو ان الغريزة الفطرية لأي مجموعة من البشر تحتاج الي وجود الحاكم او القائد ... حتي ولو كان لمجرد الرمز .. figure-head يلتفّ حوله الآخرون ... فإذا اختفت صورة القائد او الزعيم .. حتي لو كان رمزاً .. فإن جزءاً من شعور الأمن والأمان يختفي من وجدان الأمة كلها .... وفي اليقين ان هذه الفطرة الغريزية هي التي ما زالت تحفظ رموزاً مثل ملكة بريطانيا او امبراطور اليابان .... في زمن لم يعد لهم بالكاد أي سلطان ...

والضمان الوحيد لحسن سير العلاقة بين الحكومة وبين اي مجتمع .. هو التنفيذ الدقيق لكل بنود التعاقد الاصلي بينهما .. وهذه البنود هي :-

١ - الأساس في حياة البشر هو .. الفرد .. ثم الأسرة .. وليس المجتمع .. والمجتمع يستمدّ سلطاته أصلاً من مجموعِ أفرادٍ .. بخيرهم وشرّهم .. يرغبون رغبةً

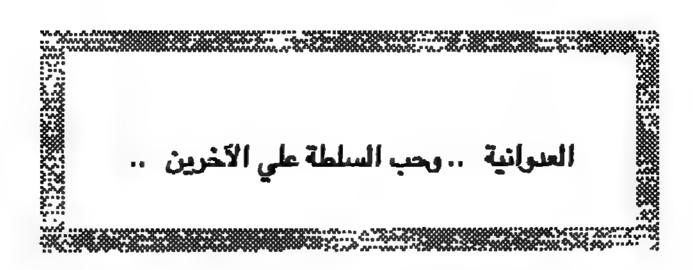
حقيقيةٌ في أن يعيشوا معاً .. ينفعون .. وينتفعون ..

٢- المجتمع هو مصدر السلطة .. والحاكم يستمدُّ سلطته منه وليس العكس .

٣ – مبدأ الشوري (.. الحقيقية .. وليست الصورية ..) بين الحاكم والمجتمع ...

٤ – التوازن الدقيق بين هيبة الحاكم من ناحية .. وشطط الحاكم من ناحية اخري .....

واذا استعرضنا تاريخ البشرية .. في القديم والحديث .. لوجدنا ان فترات النور والاشراق والحضارة في تاريخ اي مجتمع .. كانت هي الفترات التي التزم فيها الحاكم والمحكوم .. بكل بندٍ من بنود هذا العقد الفريد .....



العدوانية .. وحب السلطة علي الآخرين ..

بضعة غرائز متشابكة ومترابطة – توجد بنسب متفاوتة فى كثير من البشر . وتلاحظ بعض ظواهرها ايضا فى عالم الحيوان . ففى مجتمعات القردة ترى واحداً منهم وقد تزعم القبيلة لفترة من الزمان الى ان يجئ قرد أخر اكثر منه عدوانية فى الطبع وقوة فى العضلات فيطرده ويحل محله . وكذلك فى قطعان الاغنام مثلا نرى كبشاً منها وقد سار امام القطيع والكل يسير وراءه – فإذا قتل هذا الكبش فجأة برصاصة مثلاً فإن القطيع يهيم على وجهه لفترة ما ويتفرق افراده بلا نظام الى ان يتصدرهم كبش أخر .

ودرجة العدوانية او المسالمة ، وحب السلطةأو عدم حبها ..الخ هى صفات بعضها موروث وبعضها ناتج عن ظروف النشأة – ولكنها كلها مجرد صفات يختلف بها كل فرد عن

الآخر ، ولا تعد ميزة فى هذا او عيباً فى ذاك . ولكن ما يخصنا هنا هو ما ينتج عن هذه الصفات من تأثير على حياة الفرد وعلى حياة من حوله .

فحب السلطة والقوة قد يصل الى ان يسيطر على كل ذرة فى نفس صاحبه ، ويصبح هو المحرك الوحيد لكل خلية فى جسمه ليلاً او نهارا . فإذا اقترن ذلك بالجهل وضيق الأفق فإن قصارى ما يصل اليه مثل هذا الفرد هو ان يصبح زعيم عصابة من أفراد أكثر منه جهلاً .

أما اذا اقترن ذلك بحسن التخطيط وسعة الأفق والقدرة على مخاطبة غرائز او عقول البشر demagogism – (وخاصة اذا اجتمع هذا مع قوة بوليسية او عسكرية) فإنه لا يوجد حد لما يمكن ان يصل اليه هذا الانسان ، سواء فى محيط عمله وبلده ، او فى محيط البشرية كلها ...... والامثلة هنا عديدة بدءاً من الاسكندر الاكبر ونابليون الى لينين وستالين وهتلر (وشاوشيسكو وغيره الكثير فى النصف الاخير من هذا القرن). والدوافع الظاهرة للعيان تكون دائما حرصهم على صالح الآخرين – بينما الدافع الحقيقى (حتى دون أن يدرى هو نفسه) يكون دائماً هو عشق الحكم والسلطان .!!...

والمقارنة واضحة تماماً بين هؤلاء وبين آخرين غيروا من صفحات تاريخ البشر دون سعى وراء قوة او سلطان – كالأنبياء والرسل – والحكماء امثال بوذا وغاندى وفولتير ..... وقد كانت كتابات فولتير على وجه المثال أنوار شموع اضاءت بعض ظلمات خلفتها القرون الوسطى فى أوربا ، وأظهرت للناس الفارق بين الحق الإلهى المطلق للملوك (والذى كان سائداً لقرون طويلة) وبين مبدأ ملكية الشعوب لأرضها واختيارها للحكام. #

(# داب فولتير على القراءة والاطلاع على كتب التاريخ واستخلاص دروسه ، وعندما تعارضت كتاباته مع افكار ملوك هذا العصر سجن مرتين فى سجن الباستيل ، وعاش بعدها خارج فرنسا طول عمره ، ولكن كتاباته وفلسفاته اغرقت فرنسا وأوربا كلها ، وبدأ مخاض الثورة الفرنسية بعد نحو عشر سنوات من وفاته. وتسببت هذه الثورة فى إنهاء عصر الإقطاع على مستوى العالم كله فيما بعد ...)

ودرجة العدوانية aggressiveness تختلف من انسان لآخر – ولكن اصلها دائماً هو حماية ما يملك ، او زيادته اذا امكن .... ومن اهم ما يملك الانسان مسكنه وأولاده ؛ وبالنسبة للقبيلة فإنها القرية ؛ وبالنسبة الى مجموع الأمة فإنها الوطن ... ومن هذه الغريزة البسيطة ظهرت الى الوجود قوى كبيرة من الطائفية ethnic passions ، أو





في منتهى البراءة والسموّ يُقسم ستالين قَسَمَ الولاء للشعب امام قبر لينين ...

وقد كانت نتيجة هذا الموقف الشاعري ... هي أن هلك ملايين من الشعب الروسي في سجون القهر والإذلال ... وأدمن باقي أفراد الشعب (وهو من أعرق شعوب الأرض) الخمور ليل نهار ... لينسوا أو يتناسوا ما وصلوا إليه ....! وبعد سبعين عاماً إنهار صنم الشيوعية الكئيب .. وبدأ ثمانون في المائة من أطفال موسكو في عام ١٩٩٣ .. يدفعون الثمن .. يمدّون أيديهم ... يتسوّلون .....!!..

القومية nationalism أو الوطنية patriotism ، أو نزاعات الحدود territorial disputes

... وفي القرن الأخير وصلت هذه القوي إلي أبعادٍ لا نهاية لها .. وسببت حروباً لم تُختَتَم فصولها بعد .. ويكفي مثلاً ما تفعله القومية الصربيّة الآن (١٩٩٢) بكل جيرانها في منطقة البلقان ....

وتختلف درجة قوة هذه العواطف البشرية بين الشعوب كإختلافها بين الأفراد .. ويمكن لأي حاكم أن يُوجهها يميناً أو يساراً إذا كان يملك موهبة مخاطبة عواطف الجماهير .. ومن الممكن أن تجد هذة المشاعر مُتَنَفّساً لها في تنافس تجاري أو صناعي أو رياضي ..

ومن الممكن أيضا أن لا تجد متنفساً إلا في الحروب ..

وليس غريباً ما تتبّه إليه العالم الآن .. من أن جذوة النار التي تغذّي كثيرا من بؤر النزاع في العالم تكمن في فصول الدراسة .. وكتب صغار التلاميذ ...

* * * * * * * * * * * *

ومن العدوانية ايضا ما قد يصل الي القتل .... والانسان يتميّز عن باقي الحيوانات بأنه الحيوان الوحيد الذي يمكن لعدوانيتُه ان تمتدُّ الي قتل بني جنسه ... فالحيوان او السمك او الطير الجارح يقتل فقط حين يجوع ... وهو اذ ذاك يقتل حيوانا او سمكا او طيرا من جنس آخر ... [وليس أبداً من نفس الجنس .. فالسمك مثلاً ليس جنساً واحداً .. بل آلاف وآلاف من أجناس مختلفة ... والتعريف العلمي للجنس الواحد species هو ما يمكن الذكور فيه تلقيح إناثه .. وهو ما لا يمكن حدوثه بين جنسٍ وجنسٍ آخر ...] واذا تعارك أسدان مثلا او كبشان او قردان فإن لهذا العراك هدفاً واحداً فقط وهو إثبات من الأقوي من الآخر .. ومن الذي يحظي برفقة معظم الإناث من بنات جنسه ... ولهذا العراك ايضا حدوداً يقف عندها ... فلا يقتل احدهما الآخر الا نادراً .. وبالصدفة ..... اما الانسان فانه ايضا يصيد اجناسا اخري كالطير والحيوان والسمك – ليأكلها ولكنه ايضا يمكنه ان يقتل انساناً آخر .... وهو عند ذلك يقتله لاسباب قد تبدو في نظر غيره من الناس أسباباً واهية ... ولكنها تبدو في نظره هو اسبابا قوية .. وقد يجد لها الف عذرٍ والف مُبَرِّر ... وينطبق هذا علي الافراد كما ينطبق علي الجماعات او الشعوب التي تقيم الحروب. (وتختلف هذه الدرجة العالية من العدوانية من انسان لآخر وكذلك من شعب لآخر ..)

وقد عبَّر احد الافلام السينمائية الامريكية اجمل تعبير عن هذه الغريزة العجيبة ... كان الفيلم يدور حول احد معارك الحرب العالمية الثانية .. وانقطعت الصلة بين فرقة صغيرة من بضعة جنود – وبين باقي الجيش الامريكي ... (وكان بينهم روبرت ميتشوم و بيتر فولك) ... وبدءوا يتبادلون الرصاص مع افراد قلائل من الجيش الالماني ... وصوَّر المخرج عدَّة لقطات معبِّرة ... تبيِّن مقدار الإثارة .. والشعور بالنشوة عند كل جندي من الجانبين .. وهو يحاول تَصَيُّد الآخر ... وكأنها مباراة مثيرة في لعبة خطرة يستمتع بها الجميع ....! وقال بيتر فولك لرفاقه انه كان قد اصيب في معركة سابقة وأُعفي من الجيش .. ولكنه عاد متطوِّعا لانه يعشق هذه اللعبة .!.. ولخَّص روبرت ميتشوم ما يراه فقال لزميله ... ياصديقي لا تسألني عن السبب ... إننا نقتل ياصديقي لاننا فعلا نحب هذا القتل ....

وليس غريبا ان كل الشرائع والقوانين الوضعيَّة – وكذلك كل الاديان السماوية – قد رفعت العقاب علي القتل الي اقصي الحدود ... بما يتناسب مع مدي قوة هذه الغريزة في نفوس بعض البشر .....

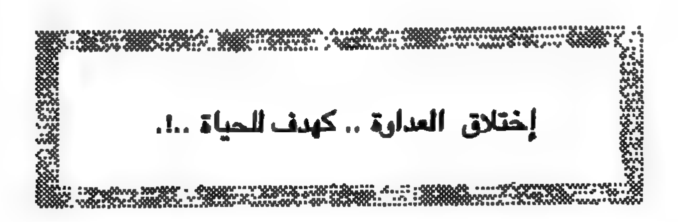
. وغريزة البحث عن الإثارة تختلف عن العدوانية ، فهى تختص بالفرد وحده ولا دخل لها بالآخرين . وأوضح مثال لها حب الرياضات العنيفة الخطرة كسباق السيارات او القفز من الطائرات ؛ ومثلها ايضا المقامرة العنيفة بالمال كما فى سباق الخيل او نوادي القمار ؛ ومثلها ايضا افلام العنف وقصص الجرائم .

والتناقض واضح دائما بين النفوس التى تعشق الإثارة وبين نفوس اخرى لا تحب الا الهدوء والخيال. وليس هذا او ذاك الا صفة للنفس البشرية ، وليست ميزة فى هذا او عيباً فى ذاك . ولكنها تؤثر بلا شك فى حياة الفرد وفى حياة من يعيشون معه . ولا حيلة له فيهم اذا كانوا آباء او ابناء او إخوة ، ولكن فى امكانه التحكم فى ذلك عند اختيار الرفيقة او الصديق .

ومن مظاهر العدوانية ممارسة او مشاهدة العاب عنيفة معينة كالملاكمة والمصارعة ، او

العاب ذات سفك دماء كمصارعة الثيران ...

والتنافس هو ابسط مظاهر العدوانية . ففيه لا يكون الحَكَم هو القوة فقط ، بل الحَكَمُ هنا هو الفرص المتكافئة للمتنافسين والمهارات الفردية لكل منهم ... سواء كان فى رياضة او تجارة او صناعة – على مستوى الافراد او على مستوى الأمم ...



إختلاق العداوة .. كهدف للحياة ..!.

يقضي بعض البشر سنوات من عمرهم وهم يحاربون في خيالهم عدواً ثابتاً لا يتغير – بدأت صورته العدائية في التكوين في اثناء مرحلة في الحياة كان بينهما تنافس ما علي شئ ما . وقد تصبح هذه الحرب الخيالية (وانعكاساتها علي الواقع) هدفاً في حياة صاحبها يعيش معه سنوات وسنوات . وقد تتزايد هذه المشاعر احيانا الي ان تصبح حقداً وكراهيةً عنيفة – وينفق في سبيلها الكثير من اعصابه وجهده – وماله – او حتي حياته نفسها في بعض الاحيان ......

وفي الصور البسيطة لمثل هذا العدو الخيالي نجد انه يُسمي احيانا بكلمة "العذول" وجمعها " العُذَّال" او " العواذل" – وهي كلمات قد اصبحت دارجة في الحياة العادية – نجدها تدخل في كثير من الاغاني والقصص ، والتي هي بالطبع انعكاس لحياة الواقع . وهو ما يبيِّن صدق هذه الفكرة وعمقها في النفس البشرية – وان كانت تختلف درجاتها من انسان إلي آخر .

وقد تبدأ هذه العداوة الخيالية بتنافس بين الاخوة علي حب الأب ... او الأم ... (كما في قصة يوسف عليه السلام ، وابيه واخوته الاحد عشر علي سبيل المثال .) او بالأب يضع ثقته في احد ابنائه دون الآخرين sibling rivalrics ، وقد تبدأ بتنافس علي ثقة معلِّم او رئيس – او بتنافس علي حب فتاة او شاب (او تنافس علي حب الزوج كما يحدث بين " الضرائر " في تعدد الزوجات – وهي أشهر الامثلة الدارجة لما يُسمي " بكيد العواذل "...!)

او بتنافس في تجارة او عمل . وقد يتغير هذا العدو الخيالي من مرحلة الي مرحلة في عمر صاحبها بتغير ظروف حياته .

والتسلسل المثالي " الملائكي ..! " لمثل هذه التنافسات هو ان يقبل الطرف المغلوب نتيجة التنافس "بروح رياضية" كما يحدث في التنافس في مجال الرياضة – ولكن هذا لا يحدث في الحياة العادية بين البشر . بل تبقي للقصة بعض مرارة الطعم تؤرّق صاحبها زمناً يطول او يقصر .. وهنا يصبح الموضوع بذرةً صالحة ... : – **لرغبة نفسية غريبة موجودة في كل نفس بشرية ، وهي الرغبة في وجود او حتي "إختلاق " العدوّ – بحيث يصبح لهذه النفس البشرية هدف في الحياة تعيش من اجله ...!** sense of purpose ...

وسوف نري في فصل قادم ان وجود الامل – او وجود الهدف في الحياة هو احد المتطلبات الهامة النفسية في صلة الفرد بنفسه – وسوف نري واحداً من أهم اهداف الحياة (وهو الرغبة في الخلود) .. يُتَرجَمُ أحياناً الي إنجازات في العلم والعمل تُخلِّد اسم صاحبها عبر الزمان ، او يُترجَم الي حسن تربية للإبن بحيث يصبح تخليداً جسدياً لأبيه ...

أما اذا اصبح الهدف الاكبر في حياة صاحبه هو متابعة العداوة ضدّ بشر آخر فإن هذا يصبح إهداراً لقيمة بشرية عظيمة الشأن دون ادني شك ...!!

وتصبح الصفة الطبيعية للمشاعر التي تتولّد اذ ذاك هي الحقد والكراهية في درجات مختلفة ... ويعكف الشعراء والكُتّاب والحكماء والرسل علي محاربة هذه المشاعر بكل ما أوتوا من حكمة .. وتتحدث الاغاني عن نبذ الكراهية وعن نشر الحب والتسامح بين الناس ... واحيانا ما تسيطر هذه المشاعر علي كل ذرة في عقل وقلب صاحبها بحيث قد يتخيل ان كل الآخرين الذين يتكلمون عن الحب والتسامح قد قدموا من كوكب آخر ..!! ، وانهم جميعا يتكلمون لغةً غريبة غير لغة البشر ...!!

وتأتي هنا المناقشة الأزلية بين شيئين متضادّين : اولهما هو نبذ الحقد ونشر الحب والتسامح بين الناس – في جانب – وثانيهما هو الدفاع عن الكرامة ورفع الظلم والحرب من اجله – في الجانب الآخر . وهي مناقشات أزليّة ، لا تنتهي الا بإنتهاء الحياة نفسها للطرفين .. وذرياتهم أحياناً لعدّة أجيال ..!!

ونحن نري كل هذا يشكل موضوعاً شيّقاً لمئات من القصص والافلام السينمائية . وينتهي كثير منها بطرفي العداوة التي امتدّت طول عمرهما وقد اكتشفا تفاهة ما كانا يتحاربان من أجله – او تعانقا والدموع تطفر من عيونهما معاً – او من عين واحد منهما فقط بعد ان هلك الآخر وواراه التراب ......!!.

وقد تكون متابعة العداوة ليست ضد بشر آخر ، بل قد تكون احيانا ضد عدوٌ خيالي من غير البشر ...! ويُجسّد فيلم " موبي ديك " قصة رمزية عجيبة في هذا المجال لأحد القراصنة (كابتن آهاب – ويقوم بدوره الممثل المعروف جريجوري بيك) . وقد وهب الكابتن سنوات عمره لمحاولة الانتقام من حوت ابيض كبير التهم ساقه اليمني منذ عدة سنوات . وسيطرت علي نفسه وعقله هذه الفكرة الخبيثة – وتعطل رزقه – وتعطل رزق البحارة الذين يعملون علي السفينة سنوات وسنوات حتي وجد نفس الحوت اخيراً . وكانت آخر لقطة في الفيلم قمة في التعبير عن تفاهة ما ضيّع هذا الرجل عمره من أجله : فسفينته تغرق – وبحارته يهلكون – وهم يرون قائدهم وقد تشابكت يداه وجسمه في حبال السهام التي ضرب بها الحوت – ونزل الحوت الي قاع المحيط ليموت – ويموت معه الكابتن آهاب العظيم ....

وقد تحدث هذه المشاعر بين القبائل والشعوب كما تحدث بين الافراد . ومن امثلة ذلك مشاكل الثأر بين العائلات في صعيد مصر وبعض مجتمعات البداوة .. والتي قد تمتدّ

أجيالاً .. وتهلك من أبناء الطرفين الكثير والكثير ...

ومن الأمثلة أيضاً العداوة التقليدية بين العرب واليهود والتي بدأت بتنافس بين اثنين من ابناء إبراهيم عليه السلام في الحصول علي حبّه وشرف الإنتساب اليه ... وايضا العداوة التقليدية بين الانجليز والالمان والفرنسيين ... والتي بدأت بالتنافس علي استعمار باقي انحاء العالم في القرن السابع عشر .... ومن الامثلة الغربية ايضا تنافس شعبين علي اسم واحد – كما يحدث الآن (١٩٩٢) بين الشعب اليوناني وشعب مجاور في منطقة البلقان يتنازعان معاً شرفَ الحصول علي إسم "مقدونيا " – وقد يصل الامر بينهما الي بدء حرب جديدة تُضاف الي قائمةالحروب بين البشر........!!.

واذا استعرضنا التاريخ القديم لوجدنا ان بعض حكام الفراعنة والاغريق والرومان والمغول واوربا القديمة قد اثاروا كثيراً من الحروب التي هلك فيها الالوف لمجرد إرضاء الغرور والطموح الشخصي للملوك وشيوخ القبائل وقواد الجيوش .... او حتي لمجرد الانتقام من حاكم مجاور خطف بنت سلطان الزمان ...!.. وكان كثيرٌ من هذه الحروب تنتهي او تُمنع بأن يتزاوج ابناء وبنات الوزراء والسلاطين .. وتعود للإشتعال اذا تغاضب العروسان .....!

كل هذا وباقي افراد الشعب يهلّلون ويرقصون وينتظمون جنوداً في جيوش الحكام ووقوداً لحروب لا نفعَ منها للبشرية في شئ ...... ونري كل هذه الحروب تدخل التاريخ تحت الأسماء الرنانة للفتوحات ... والامجاد القديمة... لهذا الشعب او ذاك ....

وتصبح ذكريات هذه الحروب هي نفسها وقوداً لمشاعر جديدة من القَبَلِيّة ونزاعات الحدود تدخل بها الشعوب الي القرن العشرين ......!

وفي العصر الحديث نري بعض بلدان العالم الثالث مصابةً بمرض الدكتاتوريات ذات النفَس الطويل .....!. وأبسط ما تلجأ اليه هذه الحكومات هو الإهتمام بالمشاعر القبلِّية القديمة ونزاعات الحدود وصبُّ البنزين عليها لتزيد إشتعالاً ...

وتكون النتيجة المتوقعة هي إلهاء الشعوب عن تفاقم مشاكلها الداخلية واستعصاء الحلول.....! في ظل طبقة حاكمة ممتدّة المفعول ....!

والحل واضح ! ولكنه يتوه دائماً في زحمة المشاعر وضجيج الحروب ......

عقدة " اليهودية " .. كعداوة مع باقي البشر .. ؟ ؟

١ – بداية الشعب اليهودي ..
٢ – تشتت اليهود بعد عام ٧٠ ميلادية ..
٣ – بعض التفصيل عن " التلمود " .. القانون المدني لليهود ..
٤ – اضطهاد العالم المسيحي لليهود .. عبر ١٩ قرناً من الزمان ..
٥ – بعض المظاهر المشهورة لإضطهاد العالم الكاثوليكي لليهود ..
٦ – وثيقة " بروتوكولات حكماء صهيون " ..
٧ – فكرة " الصهيونية " كمبدأ ..

(١) بداية الشعب اليهودي :–

نشأ ابراهيم الخليل – عليه السلام – في وادي الفرات في القرن العشرين قبل الميلاد .. وقد هداه عقله وبصيرته الي إنكار عبادة الاصنام والاوثان التي كان عليها ابوه وأهله .. وكانت هذه هي نقطة البداية لعقيدة التوحيد .. monotheism .. وأوحي له بأن يهاجر الي ارض الشام .. وانه سوف يكون له ولذريته شأن عظيم .. وسافر فعلا هو وزوجته سارّة (وهي كلمة ترجمتها " الأميرة ") وإبن أخيه لوط – عليه السلام – ونزلوا بأرض كنعان ..

وقد عاشوا علي الرعي .. وتنقلوا كثيرا جيئةً وذهابا ووصلوا الي الشام والي صحراء النقب والي نهر النيل في مصر .. وفي مصر اهدي الفرعون له ولسارّة (وقد ظنها أخته) جاريةً اسمها هاجر .. ووصل عمر إبراهيم ٧٣ سنة ولم ينجب بعد الذرية التي وُعِدَ بها .. فأهدته سارّة جاريتها هاجر لينجب منها .. وفعلاً أنجب إسماعيل – عليه السلام – وعمره ٧٥ سنة .. وعند ذلك رجته سارّة أن يُبعِد هاجر وابنها عن البيت .. وأوحي له بأن ينفّذ هذ الرجاء .. وبأن اسماعيل سيكون له شأن عظيم .. وذهب بهما الي واحة في صحراء الجنوب وتركهما هناك .. ولما أصبح عمره مائة عام أنجب اخيرا من زوجته سارة ابنه اسحاق – عليه السلام –

وقد واجه ابراهيم – عليه السلام – إختباراً نفسيا وإيمانياً عظيما بعد ذلك .. فقد كانت هجرته من وطنه اصلاً تهدف الي ان يكون لذريته شان عظيم .. ولكن أوحيَ له بأن يذبح ابنه الوحيد إسماعيل .. فأطاع هذا الوحي الرباني .. واستشار ابنه اسماعيل .. (وكان رجلاً) فاستسلم لامر الرب .. وكاد ان يذبحه فعلا لولا ان نزل الفداء في صورة كبشٍ عظيم ... #

(الفصل الثاني :

(# وقد أصبح اسماعيل هو الأب الأكبر لقبائل العرب جميعا .. ويحتفل المسلمون بهذه الذكري بذبح الأضاحي في نفس المكان اثناء فرائض الحج في عيد الأضحي من كل عام ......)

وقد تكرر نفس الاختبار العظيم عندما اصبح اسحاق غلاماً في حوالي الثامنة من عمره .. عندما أوحي له بذبحه قرباناً للرب .. وأطاع هذا الوحي .. وكاد ان ينفّذه فعلا فوق جبل موريا Mount Moriah لولا ان نزل الفداء في صورة كبش عظيم ... #

(# ويحتفل اليهود بهذه الذكري كجزء من إحتفالاتهم بيوم الكفارة العظيم Yom Kippur من كل عام بنثر دماء الأضحية داخل المعبد .. والنفخ في بوق مصنوع من قرون الكباش ......)

وماتت سارة وعمرها ١٢٧ عاما .. فاشتري ابراهيم أرض كهف Machpelah لتكون مدفناً لها .. وله ولإبنائه فيما بعد .. وتزوج بعدها ابراهيم .. وانجب ذرية كبيرة .. وعندما مات وعمره ١٧٥ سنة .. دفنه إبناه اسماعيل واسحاق معاً في نفس المدفن ... # وهو الآن مسجد الخليل Hebron في فلسطين ...

(# ويلاحظ الدارس عشرات وعشرات من اوجه التشابه بين .. أبناء العمّ ..!!! .. ومن الأمثلة :-

(١) الشعور " بالحظوة والتفضيل عند الخالق " :-

أ - " كنتم خير أمة أخرجت للناس ." آية قرآنية كريمة (آل عمران ١٠٩) والحديث هنا موجه للعرب

ب - " يابني إسرائيل أذكروا نعمتي التي أنعمت عليكم واني فضلتكم علي العالمين ." آية قرآنية كريمة (سورة البقرة ١٢٢) والحديث هنا موجه لليهود ..

ج - .لقد اختارنا الله من شعوب الارض .. واعطانا التوراة ... من صلوات السبت المقدسة عند اليهود ..

(٢) التوحيد .. وتحريم الأيقونات icons (أي تحريم تقديس الصور والتماثيل ..)

(٣) قواعد الطعام .. من ذبح شرعي .. وتحريم الدم .. ولحم الخنزير .. الخ

(٤) كلمات دينية مثل : الصدقة zedakah ، الخطوبة الزواج ketubah غسل وطهارة الميّت taharah . الخ الخ ...

(٥) تتحدث عبارات التحية عند جميع الشعوب عن الصباح أو المساء الجميل .. أو السؤال عن الأحوال .. إلاعند أبناء إسماعيل وإسحاق .. حيث نجد العبارة التقليدية للتحية هي كلمة " السلام " فهي عند العرب : السلام عليكم .. وهي عند اليهود " شلوم عليخم Shlom Aleichem " ...

وقد عاش اسماعيل بعد ذلك في الجزيرة العربية .. ونسيت ذريته عقيدة التوحيد التي اهتدي اليها جدهم إبراهيم .. وعبدوا الاصنام والاوثان .. الي ان جاء الاسلام في اوائل القرن السابع الميلادي ليبعثها من جديد .....

أما اسحاق وذريته فقد عاشوا في ارض فلسطين .. واحتفظوا بعقيدة توحيد الإله الواحد .. واعتبروا انفسهم " شعب الله المختار The Chosen People " فقد اعتبروا ان هذا الفكر وهذا الدين قد سما بهم كثيرا عن مستوي الشعوب الاخري التي كانت في نظرهم : -

أ - تعبد التماثيل .. كما في حضارة الفراعنة ...

ب - او تعبد الأساطير .. التي تجمع بين الآلهة والبشر .. كما في حضارة الاغريق

ج - او تعبد الحكام .. كما في حضارة الرومان .. (قبل اعتناقهم المسيحية عام ٣١٢ م ..)



إبراهيم الخليل - عليه السلام - وقصة فداء إبنه إسحاق بكبش عظيم ...

صورة مرسومة بالفسيفساء في معبد بيت ألفا - في مدينة جزريل - قرب القدس - في القرن السادس الميلادي .. وهي توضح إبراهام يمسك إبنه إسحاق وهو غلام صغير ليذبحه إطاعةً لأمر الرب .. وخلفه تقف أمه .. ويظهر بينهما الكبش العظيم ذو القرون .. وقد أنزلته من السماء اليد الظاهرة في أعلا الصورة ... كفداء ...

ومن ابناء اسحاق كان يعقوب (والذي سُمِّيَ فيما بعد إسرائيل) والذي انجب اثني عشر ابنا كانوا هم اساس بطون بني اسرائيل .. وكان منهم يوسف .. الذي القاه اخوته في الجُبّ .. ثم باعته القبائل الرحّل الي حاكم مصر .. واصبح وزيرا هناك .. ثم ارسل فأحضر اباه وامه واخوته الاحد عشر الي مصر .. وكانت هذه هي بداية هجرة بني اسرائيل الي مصر في حوالي القرن التاسع عشر قبل الميلاد ...

(وعند وفاة يعقوب (إسرائيل) ارسلت رفاته لتدفن في الخليل .. الي جوار ابيه اسحاق .. وجده ابراهيم ..)

وقد قضوا في مصر حوالي ستة قرون .. وتكاثروا .. واغتنوا .. وبلغوا شأوا عظيما .. الي ان بدأ حكام الاسرة ١٩ الفرعونية في اضطهاد كل الاجانب من اصولٍ أسيوية غير مصرية .. وتزامن هذا مع فترة تدهور للدولة .. وغزوات من خارج البلاد .. وحروب اهلية داخل البلاد .. فانتهز اليهود الفرصة وخرجوا من مصر بقيادة موسي – عليه السلام – وكان ذلك في القرن الثالث عشر قبل الميلاد .. وفي سيناء نزلت رسالة موسي عليه السلام والوصايا العشر الي بني اسرائيل .. الذين اكملوا رحلتهم .. وتجمعوا تدريجيا مرة اخري في ارض فلسطين في حوالي القرن الثاني عشر قبل الميلاد .. وأنشاوا مملكة هناك .. كان من ملوكها داوود وسليمان عليهما السلام ...

ومع مرور الزمن شغلتهم ابهة المُلك والنزاعات القبلية فيما بينهم الي ان اجتاحهم نبوخذ نصّر وأهل بابل في عام ٥٨٦ قبل الميلاد .. وحطموا معبدهم .. واخذوهم جميعا اسري الي ارض بابل .. ولم يدم ذلك إلا خمسين سنة حيث اجتاحت جيوش الفرس ارض بابل .. واطلقت سراح بني اسرائيل ليعودوا الي بلادهم .. وفي عام ٧٠ بعد الميلاد اجتاح الرومان (# وكانوا ما زالوا وثنيين .. فلم يعتنقوا المسيحية الا في عهد الامبراطور كونستانتين في عام ٣١٢ ميلادية) ارض بني اسرائيل .. وحطموا معبدهم الثاني (إلا جداراً واحداً ..) وحرموا عليهم دخول القدس مرة اخري .. وشردوهم في بلاد الارض ...

(٢) تشتُّت اليهود بعد عام ٧٠ ميلادية :–

كان اهم تجمعات هؤلاء المهاجرين من بعد ذلك التاريخ في الاماكن التالية :–

أ – الاسكندرية في مصر .. حيث اسسوا جالية غنية كبيرة .. وكانوا يستعملون اللغة الاغريقية وتأثروا بالحضارة الاغريقية الي اقصي الحدود ..

ب – أسبانيا .حيث اسسوا جاليات متفرقة .ولم يكونوا تجمعا واحدا كبيرا كما في بابل .

وعندما اعتنق حكام اسبانيا المسيحية في القرن السادس الميلادي بدأ العذاب والاضطهاد مرة اخري لهذه الجاليات اليهودية .. ولم ينقذهم الا وصول الاسلام الي الاندلس في عام ٧١١ ميلادية .. (وانضم اليهم يهود بابل في القرن ١١ ميلادي) .. وعاش الجميع سبعة قرون .. كانت اسعد العصور تجارةً وثقافةً وأدباً

بالنسبة لأي تجمّع يهودي علي مرّ التاريخ الحديث ... ووصل كثير منهم الي مناصب كبيرة في الحكومات العربية بالاندلس ...

ج – كل دول أوربا دون استثناء .. وكان في كل منها تجمعات بسيطة لا تقارن بما كان عليه الحال في ارض الاندلس ..

د – أرض بابل .. وهنا كان اكبر تجمع أخر كبير لليهود .. جمع بين التجارة والصناعة والزراعة .. ولكن أهم ما قاموا به في بابل عبر بضعة قرون كان هو كتابة " التلمود " .. وهو بمثابة القانون المدني civil law لليهود .. واعتبروه في نفس قدسيّة التوراة التي نزلت علي موسي .. وقد اصبحت قواعد هذا القانون المدني ..او التلمود .. هي الرابطة القوية التي اعطت لليهود رباطاً روحياً يربط بينهم في كل مكان بالارض فيما بعد .. حتي لو اختلفت الجنسيات او اختلفت اللغات .. ولهذه النقطة اهمية كبري في الموضوع الذي نتناوله .. ولذلك فهو يحتاج الي بعض من التفصيل ..

وقد وصل المسلمون الي بابل وفارس في عام ٦٣٧ ميلادية .. وكان الاسلام سمحاً .. ولم يجبر احداً علي ترك ديانته .. واستمر تجمع اليهود في بابل في الازدهار الي القرن ١١ الميلادي حين وصلت جحافل الترك قادمين من اواسط آسيا في طريقهم غرباً .. فرحل معظم يهود بابل الي اسبانيا .. حيث كانوا يتسامعون بالعز والجاه الذي يعيش فيه اليهود هناك .واستمر حالهم في اسبانيا علي هذا المنوال الي عام ١٤٩٢ ميلادية .. حين طُرِدَ المسلمون واليهود معاً .. من دولة الاندلس ....

وفي اغسطس ١٤٩٢ ميلادية تفرق يهود اسبانيا الي كل بلاد العالم تقريبا .. وان كانت نسبة كبيرة منهم قد وجدت ترحيبا في بولندا بالذات .. وكذلك في تركيا .. حيث فتحت الدولة الاسلامية (العثمانية) ابوابها مرة اخري ترحب باليهود ...

(٢) بعض التفصيل عن التلمود .. القانون المدني لليهود :–

وُضِعت اكثر اسسه وقواعده في مجتمع بابل اليهودي (ووضع بعضها في فلسطين قبل الشتات) .. واعتبرت في نفس قدسيّة التوراة .. وأداةً لحفظ الشعب اليهودي ..

وكان اساس فكرته هو خلق طقوس rituals تحكم حياة الفرد والاسرة في كل لحظة من الليل والنهار .. وعبر كل مناسبات السنة .. بحيث يكون احترام هذه الطقوس هو العامل الاكبر في توحيد الشعب اليهودي .. اينما ذهب افراده .. واينما عاشوا في اي مكان بالعالم ..

وكان المحور الاساسي لاستمرارية هذه الطقوس عبر الاجيال هو .. الأم .. بحيث تتكفل الصلة الطبيعية بين الام والابن بأن يتشربّها الابناء ويتناقلونها جيلا بعد جيل ..

ومن اهم قواعد التلمود ما يلي : –

١ – الاسرة .. اصبحت الاسرة هي اهم مقوّمات المجتمع .. مع تفصيل لقواعد الزواج والطلاق .. واصبح الزواج وتحريم الزنا واجبا مقدسا .. ولم يمانع التلمود في تعدد الزوجات .. واصبحت الصلوات التي تقال قبل الطعام وبعده بواسطة جميع افراد الاسرة معا عاملا هاما في جمع شمل الاسرة ثلاث مرات كل يوم ..

٢ – تعليم الإبن حرفة ابيه .. ليمكنه إعالة نفسه .. ولا يسمح التلمود بالبطالة مهما كان السبب.

٣ – تقنين جمع التبرعات والصدقات .. من كل فرد في المجتمع .. وتقنين سبل توزيعها .. علي المعبد والمدرسة .. وعلي من يحتاج ..

٤ – اصبح المعبد synagogue وبداخله المدرسة واجبا علي أي تجمّع يهودي .. علي افراده ان ينشئوه من مالهم الخاص .. وقد نتج عن نظام التعليم الذي وضعه التلمود انه نادراً ما كان يوجد يهودي أمّي في اي مجتمع .. وان كل طفل كان يحفظ التوراة والتلمود قبل ان يعتبر رجلا يسمح له بالعمل ..

٥ – الطعام .. تحريم الخنزير وأكل الدم وأكل الميتة .. وضرورة الذبح الشرعي بسكين حادّ .. وترك كل الدم يسيل .. وحرّموا الجمع بين اللحوم ومنتجات الالبان في وجبة واحدة .. بل يجب مرور ٦ ساعات قبل ان ياكل احدهم لحما بعد لبن او لبنا بعد لحم .. بل وتذهب بعض الامهات الي تخصيص ملاعق واطباق خاصة لمنتجات الالبان منعا لأي شبهة او اختلاط ..

٦ – قدسية احترام يوم السبت كاجازة .. وقدسية الاحتفالات في ايام معينة من السنة .. بطرق معينة محددة بتفصيل التفصيل ..

٧ – القانون المدني والجنائي .. عن السرقة والربا والمعاملات والإرث والمشاركة والايجار وطريقة المحاكمات والشهادة ..الخ الخ

وقد كان التمسك الحرفي بكل تفاصيل التلمود عاملا هاما اضفي علي الشخصية اليهودية طابعا خاصا مشتركا في كل بلاد العالم .. وجعلهم وكانهم أمة واحدة .. بالرغم من تعدد الجنسيات التي اكتسبوها .. واللغات التي اصبحوا يتكلمونها .. والمجتمعات التي اصبحوا يعيشون فيها .. وبالرغم من عدم وجود اي ارض ينتمون اليها كشعب ... #

[# وقد عبّر الكاتب هنريك هاين عن نتيجة كل ذلك بان قال ان الشعب اليهودي يبدو وكانه يحمل وطنه معه في حقيبته .. (Portable Fatherland ..!!) كما يحمل الانسان جهاز الراديو الصغير ....!]

وزاد يهود اوربا علي ذلك ان اقبلوا علي إحياء لغة قديمة اسمها لغة Yiddish وهي مشتقة من اللغة الالمانية .. واستعملوها كعامل اضافي يوحد بين جميع اليهود في دول اوربا بالذات

(وقد تميزت اوربا بتعدد لغاتها .. التي يكاد يصل عددها الي مائة لغة في قارة واحدة ..!)

(٤) إضطهاد العالم المسيحي لليهود .. عبر ١٩ قرنا من الزمان : -

وهو ما اصطلح علي تسميته بالعداء للساميّة .. antisemitism .. وهي تسمية غير صحيحة لان الجنس السامي يشمل اليهود والعرب معا ..

في القرن الثاني بعد الميلاد إصطبغت كل الكتابات عن المسيح وتلامذته بروح شديدة العداء لليهود لسببين : ١ - اعتبروا انهم كان يجب ان يؤمنوا بالمسيح وقد نشأ بينهم وحضروا رسالته .. وبالتالي فهم كفرة .. non-believers ..

٢ - وكذلك اتهموا بخيانة المسيح وقتله ..

وفي نفس الوقت اصبح اليهود اكثر صراحة في عدائهم للمسيحية باسباب كثيرة اهمها ما يلي : -

أ - فكرة الثالوث المقدس Trinity الاب والابن والروح القدس .. وقد اعتبرها اليهود خطأً مُستقاةً من اساطير الاغريق التي تجمع بين الآلهة والبشر .. وتبعد عن فكرتهم عن التوحيد .. وأنها دخيلة علي أقوال عيسي عليه السلام .. (وهو أصلا رجل يهودي فقير من بينهم ..) ...

ب - فكرة الكهانة .. اي وساطة رجال الدين بين الانسان وربه .. والاصرار بالتالي علي استعمال اللاتينية في العبادة .. وهي لغة لا يفهمها الناس العاديون ..

ج - تقديس النقوش والصور الدينية في الكنائس .. وهو ما ترفضه فكرة التوحيد عند اليهود ..

د - حار اليهود بين إيمانهم بالتوحيد .. وبأنه الميزة التي تميّزهم عن جميع البشر .. وبين احساسهم بانهم شعب الله المختار .. بحيث لا يمكن ان يوجد دين آخر يقبله العالم اجمع غير دينهم ....

ومنذ ذلك التاريخ وقد استحكم العداء بين العالم المسيحي واليهود .. واستمر هذا العداء في صور مختلفة .. تزيد او تقل عبر العصور .. وساعدت علي زيادة حدة الشك والريبة بين الجانبين العوامل التالية : -

اولا .. تعالي افراد الشعب اليهودي عن الاختلاط بباقي البشر .. والناتج عن احساسهم بانهم شعب الله المختار .. فكانوا بذلك يثيرون مشاعر الريبة منهم في كل مكان ..

ثانيا .. نتج عن هجراتهم المتكررة والمتعددة ان نشأت بينهم صلات قربي وتعارف قوية عبر كل الحدود الدولية .. وقد سهلت لهم هذه الصلات التعامل في التجارة والمال علي مستوي العالم .. ولكنها في نفس الوقت أثارت عند باقي البشر مزيجا من الكراهية والخوف من عدم الاخلاص والإنتماء للدولة التي فيها يعيشون ...

ثالثا .. برع كثير منهم في تجارة المال .. وتجارة الذهب والمجوهرات .. بحيث ان اصبحت صفة " اليهودية " كلمةً مرادفة للبراعة في التعامل مع المال .. مع جرعة زائدة من الحرص والبخل ...!

وأعطاهم هذا صورة فولكلورية معينة تكررت في وجدان كل المجتمعات التي عاشروها أو إختلطوا بها ...

وبسيطرة الكنيسة الكاثوليكية لمدة ألف عام أصبح اضطهاد اليهود هو القاعدة في كل مكان .. ولم تخف حدة هذا الاضطهاد الا ابتداء من القرن الثامن عشر .. للعوامل التالية : -

(١) ظهور افكار كثيرة داخل المسيحية نفسها تعترض علي كثير من مبادئها .. وكان اهمها الفكر البروتستانتي .. الذي يقول بفصل الكنيسة عن السلطة .. وعدم وساطة الكنيسة بين البشر وإله البشر .. وترجمة الاناجيل والعبادات من اليونانية واللاتينية الي اللغات العامية ... وبانتشار البروتستانتية في كثير من دول الغرب .. وخاصة بريطانيا والولايات المتحدة الامريكية .. خفت درجة الخلاف الحاد بين الفكر المسيحي والفكر اليهودي .. وعندما قل التعصب الديني قلّت بالتالي حدّة اضطهاد اليهود ...

(٢) الثورة الفرنسية عام ١٧٨٩ ميلادية .. وقد كان من قواعدها حرية العبادات .. وفي كل مكان وصلت اليه جيوش نابليون بونابرت كانت احوال اليهود تتغير الي الافضل في سرعة كبيرة .. ثم عادت الامور الي ما كانت عليه بعد ان انكسر نابليون في واترلو عام ١٨١٥ م .

(٣) انتهاء عصر الاقطاع علي مستوي العالم كله .. وبزوغ عصر الصناعة والتجارة والمال .. وهو المجال الذي يتقنه اليهود ..

(٤) ظهور افكار كثيرة داخل اليهودية نفسها تعترض علي التمسك الحرفي بقواعد التلمود .. والتي تعطي اليهود مظهرا متميزا عن افراد باقي الديانات .. وكان لهذه الافكار اسماء كثيرة في تواريخ متعددة .. ومنها : Reform , Haskalah , Assimilation , Enlightment , Emancipation , ..etc

ومن اهم الشخصيات في هذا المجال كان موسي مندلسون Moses Mendelssohn الذي اصدر مجلة Hameasef في عام ١٧٨٤ ميلادية .. والتي كانت تنادي بإعادة فهم الديانة العبرية في ضوء المتغيرات العصرية والعلوم ... وقد كان من اهم نتائج هذا التيار ان بدأ اليهود يشاركون لاول مرة في ركب العلم والمعرفة الحديث .. وبرز منهم علماء كثيرون .. أشهرهم البرت اينشتاين .. وغيره الكثير ..

(٥) بعض المظاهر المشهورة لاضطهاد العالم الكاثوليكي لليهود : -

١ - بدأت الحروب الصليبية عام ١٠٩٦ ميلادية .. بهدف استعادة القدس من المسلمين .. وكانت اماكن تجمّعات الجيوش في اوربا تبدأ بإبادة اليهود الموجودين في مكان التجمّع .. قبل ان تبحر الي القدس .. (نوع من فتح الشهية .. hors d'oeuvre ..!! ...) .

٢ - أصدر البابا في ١٢١٥ ميلادية قرارا بأن يلبس اليهود زياً خاصاً يُسَهِّل التعرف عليهم وزاد هذا في اضطهادهم وإذلالهم اكثر واكثر ..

٣ - كان وباء الطاعون (او الموت الاسود) كارثةً نزلت علي اوربا في القرن الرابع عشر ميلادي .. ولم

يكن اليهود الا بعضا من ضحاياه .. وخاصة في احيائهم الفقيرة غير الصحية .. ولكن صدرت الفتاوي الدينية .. تؤكد انهم هم السبب فيه ..!! (ولنا ان نتصور ما حدث بعد ذلك ....!!)

٤ – طُرِد اليهود رسميا من انجلترا عام ١٢٩٠ ، ومن فرنسا عام ١٣٩٤ ، وأخيرا طُرد اليهود والمسلمون معا في نفس الوقت ..!! من اسبانيا عام ١٤٩٢ م ...

وقد تفرق يهود اسبانيا في اوربا .. واحتمي الكثيرون داخل الامبراطورية الاسلامية العثمانية . ولكن اكثرهم ذهبوا الي بولندا بالذات (وتختلف عن غيرها بان فيها اكثر من قومية واحدة) وعندما قُسِّمَت بولندا بين المانيا وروسيا سقطوا جميعا ما بين الالمان والروس .. ولم يجدوا مُتَنَفَّساً في روسيا القيصرية الا لبضع سنوات في عهد القيصرة كاترين عام ١٧٧٠ م ..

اما عدا ذلك فقد كان الاضطهاد هو القاعدة المستمرة بلا انقطاع ..

(٦) – قصة الوثيقة المشهورة " بروتوكولات حكماء صهيون

Protocols of the Learned Elders of Zion " .. وهي توضح المدي الذي يمكن الخيال ان يصل اليه اذا توافق مع مشاعر العامَّة من الناس ... وقد ظهرت اول ما ظهرت في روسيا عام ١٩٠٥ ميلادية في كتاب لكاتب روسي يتنبأ بظهور المسيخ الدجَّال وانتهاء العالم .. وصاحبتها موجة دعائية عن كيفية .. " إكتشاف " .. الوثيقة السرية الخطيرة ... #

(# وتُذَكِّرُنا هذه بالموجة الدعائية التي صاحبت .. " إكتشاف " .. مذكرات أدولف هتلر منذ بضعة سنوات... والتي تبيَّن فيما بعد أنها مزوَّرة .. وكانت فضيحة صحفية .. لها جلاجل وأجراس ..)

والتاريخ المفترض لوضع هذه الوثيقة كان عام ١٨٩٧ ميلادية والجهات التي يفترض انها اشتركت في وضعها كان اليهود والماسونيين .. والهدف الذي تقوله الوثيقة هو تدمير العالم المسيحي الكاثوليكي ... # #

(# # ينقل د. مصطفي محمود (في أحد كتبه) أحد نصوص هذه الوثيقة كما يلي :–

{ ... حينما تأتي النهاية ويتون الأوان لتحطيم البلاط البابوي فإن يداً خفيَّة ستشير الي الفاتيكان وتعطي إشارة الهجوم .. وحينما تندفع الجماهير الهائجة الي الفاتيكان لتحطيمه وهدمه .. حينئذ سنظهر نحن كحماة ومدافعين لتوقف المذابح .. وبهذا نسيطر علي البلاط ونصل الي قلبه .وعندئذ لن تستطيع قوة علي الارض ان تُخرجنا منه .. حتي نُدَمِّرُ السلطة البابوية تماما .. ونسوِّيها بالتراب ... } ؟؟؟ !!!...

وفي عام ١٩٢١ أخذت جريدة التايمز اللندنية علي عاتقها تتبُّع أصل هذه الوثيقة المزعومة ..

ووجدوا بدايتها في مسرحية صدرت عام ١٨٦٤ لكاتب فرنسي مغمور عنوانها " حوار في جهنم بين ميكيافيلي ومونتسكيو .. Dialogue aux enfers entre Machiavel et Montesquieu " .. ثم

اقتبس مؤلف الماني جزءاً منها في مسرحية اخري اسمها Biaritz صدرت في عام ١٨٦٨ ميلادية وفيها مشهد يدور في مقبرة مظلمة في مدينة براغ يتجمع فيها زعماء اليهود .. يخططون للسيطرة علي العالم كله ... وليس العالم المسيحي الكاثوليكي فقط ...

وقد روّج البوليس السري الروسي الوثيقة في اثناء الحرب العالمية الاولي ولكنها فقدت اي مصداقية لها بعد ذلك .. ثم احياها هتلر مرة اخري .. ليستعملها ضمن ذرائعه للقضاء علي اليهود ...

»»»»»»»»»»»»

ان الخير والشر يجتمعان معا في كل نفس بشرية .. وتختلف نسبتهما في كل نفس .. وكذلك في كل مجتمع من البشر .. بدءاً من الخلية الصغري وهي الاسرة .. الي القبيلة .. ثم القرية .. ثم المدينة .. ثم الأمة كلها .. وقد رأينا افراداً من البشر يمكنهم التاثير علي الآخرين .. وتوجيه الجماهير والجماعات الي ما يريدون .. وأقرب الامثلة هذا الديكتاتور الجديد الذي صبّ البنزين علي القوميّة الصربيّة في وسط البلقان وحولها الي نار تكاد تحرق أوربا من جديد .. ومن الامثلة ايضا هتلر وستالين .. وعشرات آخرون ..

وتشير الاديان السماوية الي الخير والشر الموجودان في كل نفس بشرية .. وكأنهما جذوة نار ونبع ماء .. فيُزكي ملاك الشر إبليس من ناحية جذوة الشر في كل نفس لتصبح ناراً تحرق صاحبها ... # ..

(# .. قال (إبليس) ربِّ فانظرني الي يوم يُبعثون .. قال فإنك من المُنظَرين .. الي يوم الوقت المعلوم .. قال فبعزتك لأغوينهم أجمعين .. الا عبادك منهم المخلصين .. آية قرآنية كريمة .. سورة ص ٧٩ – ٨٣ .

.. قال ربِّ بما أغويتني لأزيِّنَنَّ لهم في الارض .. ولأغوينَّهم أجمعين .. الا عبادك منهم المخلصين .. "

آية قرآنية كريمة .. سورة الحجر ٣٩ – ٤٠)

بينما يُزكي ملائكة الخير من ناحية أخري نوازع الخير في كل نفس لتصبح طوفاناً من الخير ... يطفيء نار الشرور ... وهو الصراع الأزلي في كل نفس بشرية ....!

ويجد بعض الكُتّاب في اليهود كبشَ فداءٍ سهلاً وقريباً يلقون عليه بكل الشرور .. فيتهمونهم احيانا بأنهم كانوا وراء جريمة خلق الشيوعية الكئيبة التي افسدت نصف العالم .. لان السيد كارل ماركس كان يهوديا .. وأنهم وراء خلق أفكار الداروينية التي تساوي الانسان بالحيوان ، لان السيد شارلس داروين كان من اسرة يهودية .. وأنهم وراء أفكار التحلّل الأخلاقي التي تسود العالم الغربي وتكاد ان تحطم حضارته ..

ويُغفِل هؤلاء الكتّاب مثلاً ان من اول مبادئ السيد ماركس هو إلغاء العقائد الدينية كلها .. وانه كان يعتقد في كتاباته بأن المشكلة اليهودية سوف تُحَلُّ من تلقاء نفسها لأن إلغاء الدين سوف يلغي عقدة اليهود بأنهم شعب الله المختار .. وهي نقطة الإعتزاز الوحيدة عندهم .. وسوف تنتهي الاسطورة الدينية التي تبعدهم عن

باقي شعوب العالم .. ويصبحون بشراً كالآخرين ..
ويغفل هؤلاء الكتاب ان فرسان اسطورة النشوء والارتقاء قد شملوا جميع الاديان ببركاتهم .. لانه اذا صدق ما يقولون .. فسوف يكون كل البشر قد قدموا من العدم .. وكلهم الي العدم ايضا يسيرون ...
ويغفل هؤلاء الكتاب ايضا ان التحلل الاخلاقي قد اصاب العالم في موجات تعلو ثم تهبط .. لتعلو مرة اخري .. عبر آلاف السنين ..

وفي هذا المجال تكثر الإشارة الي ما ورد في التاريخ اليهودي عن نساء استطعن بأنوثتهن التقرب من الملوك والحكام ليضمنوا شيئاً ما في صالح القبيلة اليهودية لكلٍّ منهن .. ومن اشهر الامثلة التي يذكرونها زواج دليلة من شمشون .. وزواج استير Esther من ملك فارس .. وزواج صفية اليهودية من النبي محمد عليه الصلاة والسلام ..
وليس هذا السلاح قاصرا علي الشعب اليهودي .. بل هو سلاح استخدمته جميع الشعوب .. علي مر التاريخ .. ولا يدل هذا السلاح علي قدرة او دهاء .. بل إنه لأخيبُ الخيابات ...

ؤؤؤؤؤؤؤؤؤؤؤؤؤ

ولو صدق عشرة في المائة فقط من الاقاويل عن التخطيط الرهيب .. والمَقدرِات غير الواقعية للشعب اليهودي .. لما كان هذا هو حال اليهود عبر اكثر من ثلاثين قرنا من الزمان .. يتنقَّلون من .. خيبة .. الي .. خيبة أكبر منها بكثير ...!

ولم يعرف اليهود في تاريخهم عصورا ازدهروا فيها .. وعاشوا في امان .... الا حيث كان العرب والمسلمون ....

(٧) فكرة " .. الصهيونية .. " كمبدأ .. :-

بدأت بكتابات طبيب روسي يهودي اسمه Leon Pinsker (١٨٢١ - ١٨٩١ م) شخَّص فيها مشكلة اليهود النفسية مع باقي العالم علي انها الحياة الدائمة في شكل أقلية منكبّة علي نفسها .. قد تعيش يوما في سلام .. او تتعرض للاضطهاد بناء علي ظروف خارجة تماما عن اي ارادة لاي انسان .. وقرر أن العلاج يكمن في ان يكون لهم دولة في العالم يكونون فيها اغلبية لاول مرة في التاريخ منذ دولة داوود

وسليمان .. وبذلك تنحل عقدتهم وعقدة العالم منهم ... ويمكنهم المشاركة في حركة الحياة بطريقة عادية لا تختلف عن افراد باقي الديانات .. ورأي بنسكر طبعا ان افضل مكان لذلك هو نفس المكان (واسمه جبل صهيون) الذي كان فيه مُلك داوود وسليمان ... وقد بدأت هذه الافكار تنتشر بين اليهود بسرعة النار في الهشيم .. في وقت كانوا قد وصلوا فيه الي اسفل الحضيض في كل مكان في العالم تقريبا ... باستثناء بلاد العرب والمسلمين ... ولا يوجد افضل من مثل هذه المشاعر الجياشة والعواطف القوية عند ملايين من الناس .. يمكن استغلالها في منتهي السهولة ... وقد كان ...!! : –

فقد وجد زعماء اوربا الاستعمارية إذ ذاك .. (وخاصة الامبراطورية البريطانية السابقة بالذات ..والتي كانت لا تغرب عنها الشمس يوما ما ..!!.) في هذا التيار مخلباً جديداً .. وجدوا انهم يمكنهم استعماله في التخطيط والسيطرة علي الشعوب .... والايقاع بينها جميعا لصالح الامبراطورية ... تماما كما استغلوا الخلافات الدينية في القارة الهندية ... وتماما كالمشكلة التي خلقوها بانفسهم في كشمير .....

»»»»»»»»»»»

وختاماً لهذا الحديث نقول انه ليس كل اليهود ملائكة ... وليس كل الالمان ملائكة ...

وقد استغل هتلر اعتزاز الشعب الالماني بتفوّقه علي باقي شعوب الارض .. واحساسهم الحاد بظلم معاهدة فرساي ... لإشباع رغبته الشخصية في الحكم والسلطان والجبروت ...

وقد تهيأ الآن نفس المناخ عند اليهود .. بشعورهم بظلم الاضطهاد .. في نفس الوقت الذي يشعرون فيه انهم شعب الله المختار ... وهو نفس المناخ الذي يمكن أن يفرز تجار الحكم والسلطان والحروب ...

وكما ندم الشعب الالماني علي انه انساق وراء زعيم مثل السيد أدولف هتلر ... فإن العالم كله اليوم يتمني ان لا يتكرر المثال .. في شعب آخر ... اسمه شعب اليهود ...

فلو ترك هذا الشعب اليوم (١٩٩٢) عنانه الي واحد من تجار الحكم والسلطان والحروب .. ولو انساق وراءه الي أحلام كالتي راودت الشعب النازي في يوم ما .. او التي تراود الشعب الصربيّ اليوم .. فسوف ينقلب الشر الموجود في نفوسهم البشرية العادية الي ان يصبح شراً جماعياً .. يُوَجّه ناحية القوة والعنف .. وسوف يصبح هذا شراً ووبالاً علي الشعب اليهودي نفسه اولاً .. وعلي العالم كله ثانيا ... و يعيدون من جديد قصة الخيابة والشتات .. وكأنهم ما زالوا في القرن الرابع قبل الميلاد ......

غريزة العطف على العاجز
sympathy for the helpless

وهى من اعجب الغرائز سواء فى الحيوان او البشر .... والملاحظ انها من أقلها ذكراً فى الكتب .... فمثلاً لا يمكن لاى انسان مهما كانت تركيبته النفسية ان يتجاهل الصوت الضعيف المتخاذل لقطيطة وليدة تموء وتموء فى جانب الطريق ..... والضعيف هو دائماً الذى يستغل هذه الغريزة الموجودة حتماً عند كل حيوان او بشر ...... ومثال ذلك بكاء الطفل ..#

[# يُمنَحُ الاطفال دائماً صفة " البراءة " فيُقال "طفل برئ" .... ويوحي ذلك بأنه مجردٌ من كل سلاح .... ولكن الخالق المبدع قد اعطي الاطفال سلاحين من أقوي ما يكون ... أولهما البكاء الذليل ... والذي أودعَ الخالق مقابله غريزة العطف علي العاجز في نفس كل بشر (حتي قُطّاع الطرق واللصوص .. وحتي الحيوان احيانا) بحيث يضمن الطفل استعطاف كل من يسمعه .... أما السلاح الآخر فهو الإبتسامة ..وبه يمتلك الطفل أباه وأمه (بالذات دون باقي البشر) إمتلاك السلطان للعبيد ....]

وكذلك دموع المرأة وتظاهرها بالضعف .... ومثال ذلك ايضا ما يلجأ اليه بعض الحيوان فى مواجهة من هو أقوى منه – بأن يستلقى على ظهره فى مظهر تسليم كامل وكأنه ميت playing dead وقد تكون هذه فرصته الوحيدة للنجاة بجلده ...

وفي عالم البشر تنجح هذه الحيلة احياناً في انقاذ صاحبها بأقل الخسائر الممكنة سواء فى مواجهة جسمانية اوفى مواجهة فى علاقات عمل او تجارة .. مليئة بالخشونة والسيطرة ...

وقد أدرك المهاتما غاندي قيمة هذه الغريزة عندما اراد ان يتعامل مع مشكلة الاستعمار في القارة الهندية .. فقد وجد نفسه مسئولاً .. أدبياً وسياسياً وتاريخياً ... عن ستمائة مليون من البشر.. عُزّلٌ من أي سلاح .. في مواجهة امبراطورية عاتية .. وفي زمن كان سلاح الاستعمار فيه هو البندقية والمدفع .. [وليس المال والإقتصاد كما هو الحال اليوم ...]

وقد كان أمامه .. مثل كل زعماء البشر عبر التاريخ .. ثلاثة خيارات : –

الخيار الاول : هو الخطب العنترية .. وتهييج المشاعر .. بحيث يُدخِلُ شعبَه في دوّامة العنف

والمذابح والمآسي .. وهو طريق أوله معروف .. ولكن سرعان ما يلفّه الظلام .. ولا يمكن التنبؤ بما سوف يقود اليه ...

ودائرة العنف هنا دائرة خبيثة – فقد لا يمكن للمسئول عن الأمة والشعب أن يكبح جماح الجماهير فور إستثارتها في هذا المجال .. mass psychology .. وقد يصبح هو نفسه أسيراً لحماستهم وإثارتهم .. بحيث لا يمكنه إيقاف هذه العجلة .. حتي لو إكتشف .. بعد فوات أوان .. أنها تتدحرج تدريجيا به وبأمته وشعبه نحو منحدرٍ سحيق .....! ! ..

والعنف في غير موضعه لا يؤدي الي أي نتيجة .. ويجب ان يكون مستنِداً الي قاعدةٍ مكتملة من المُقوِّمات تضمن ولو سبعين بالمائةعلي الأقل من فرص النجاح .. وإلا كان انتحاراً لا معني له .. ومقامرَةً بمصائر الشعوب .. وإهدارا لجهد الأمة كلها في طريق لا يفيد ..

إن الكبش الذي يتصدّي بقوّة قرونه للنمر الكاسر لن يدخل التاريخ أبداً تحت إسم الكرامة .. بل تحت إسم آخر ليس فيه أي احترام او تقدير ... وإذا كان هذا الكبش مسئولاً عن نفسه فقط .. فهذا شأنه .. أما اذا كان مسئولاً عن سلامة شعبٍ بأكمله ... أمة سلمته قيادها وإستأمنته علي مستقبلها وتاريخ أبنائها .. فإن المسئولية اذ ذاك تدخل تحت أسماءٍ كثيرة .. ليس من بينها أي إسمٍ كريم ....

الخيار الثاني : هو محاولة التغلب علي النمر الكاسر بالتحالف مع الأسد المفترس .. وهو خيارٌ هزيلٌ سلكته كثيرٌ من الأمم ...

أما الخيار الثالث الذي إختاره المهاتما غاندي .. فقد كان استعمال الطبيعة الفطرية للإنسان وغريزة العطف علي العاجز .. وهي غريزة أصيلة في كل الحيوان .. والبشر .. لقد شلَّ قوة الامبراطورية البريطانية .... لقد استعمل دهاءه بحيث أظهرها امام العالم

أجمع .. قوةً غاشمة امام شعبٍ مسالم أعزل ... ولم يُعطِ لقواد الجيوش هناك اي فرصة يستعملون فيها قوة البندقية والسلاح ... فأصبحوا وكأنهم دون أي سلاح .....

ما بين بكاء ذليل ...

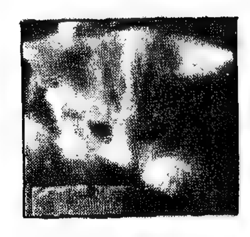
وإبتسامة حلوة ....

ضعف العاجز ...

سلاح ما بعده سلاح ..







التباهي .. والتفاخر علي الآخرين

vanity

غرائز تبدو غريبة لأول وهلة – ولكنها حقيقة واقعة فى مكامن كل نفس بشرية . والمتأمل المتعمق سوف يلاحظ ظواهرها وآثارها فى كل جوانب الحياة جسمانياً ونفسياً وعقلياً – ولكنها تَبِين أكثر ما تَبِين فى الظواهر التالية :

<u>(أ) التباهى بالمميزات الجسمانية لإجتذاب الذكر او الأنثى :</u>

وهى ظاهرة يشترك فيها الانسان مع الطير والحيوان . ففى عالم الحيوان والطير مثلا

نجد اللون والريش والشكل والحركات الرشيقة من الذكر والحركات الرقيقة من الانثى كلها تهدف لسبق الرفاق فى الحصول على رضا الجنس الآخر من نفس النوع – تمهيداً لعملية التزاوج والتكاثر .. والغريزة الموجودة فى كل نوع من الطير والحيوان – وأيضاً بنى الانسان – تجعله لا يتنبه اصلاً إلا الى الأنثى او الذكر من نفس نوعه ...... فإذا مرت فرس رشيقة او انثى بشر جميلة امام جمع من ذكور الفيلة فلن يعيرونها نظرة واحدة ؛ واذا نظروا اليها فلن يكادوا يرونها على الاطلاق ... اما اذا مرت فيلة واحدة لا يمكن ان نرى نحن البشر فيها اى نوع من الجمال او الإثارة .... فإن قطيع ذكور الفيلة سوف تتنبه كل خلية فى اجسادها الكبيرة وعقولها الصغيرة ، وسوف يبذل كل منها كل ما يمكنه للحصول على رضاها ...!!.

والصفات الجسمانية للبشر فى هذا المجال تنحصر فى شكل الجسم اولا ثم صورة الوجه ثم شعر الراس ثم الملبس ..... (والملبس للبشر كما ذكرنا هو البديل الغريزى لريش الطير وفراء الحيوان وذيله) ..... وتحظى تفاصيل الشكل الخارجى للجسم – كالإستدارات والانحناءات فى الجسم الأنثوى عند الصدر والظهر والساقين بأولوية قصوى بلا شك . وتبذل الأنثى قصارى جهدها لكى لا تخفى ملابسها هذه الإنحناءات والاستدارات ...... ومثلها نجد الكتف العريض والعضلات البارزة فى جسم الرجل ....

وليس غريباً ان فن الباليه ومباريات التزحلق على الجليد ice-skating ومباريات الجمباز هى بعض الفنون التى تحظى بقدر عظيم من النجاح واجتذاب المشاهدين من رجال ونساء – لا لشئ الا لانها تعتمد اكثر ما تعتمد على تقديم الشكل الخارجى للجسم البشرى وحركاته ومهاراته فى إطار من الموسيقى والأضواء الملونة ....

وصورة الوجه وشعر الراس يحتلان المركز الثانى بدءاً من شكل ولون العيون الى شكل الشفاه والخدود ولون الشعر ونعومته واسترساله او تجاعيده ؛ الى عشرات من التفاصيل الصغيرة التى تلمحها عين الرجل او المرأة فتثير فيه او فيها كل ما يمكن ان يثار من أشعار او خيالات او جسد ...... ولا يلزم ابداً ان يكون الجسم حقيقة موجودة – بل تكفي صورة لا تكاد تُظهِرُ الا جزءاً بسيطاً من وجه او جسم – او حتى رسم من خط او خطين – او حتى ظل او خيال – او حتى صورة لفظية كبيت من أبيات شعر الغزل .....

ويستغل بشر القرن العشرين هذه الصفة الغريزية بأن يستعملوها كعامل مساعد فى كافة وسائل الإعلان والترويج.

وتعتزُّ انثى البشر بما يحظى به جسمها من قليل او كثير من هذه الصفات :

فهي تعتبر صفاتها الجسمانية جزءاً من الصورة الذاتية لشخصيتها ... self-image وبالتالي لا تريد ان تخفيها ... بل بالعكس تُرَكِّزُ عليها وتُظهرها .. وترغب نفسها دائماً في استعراضها والإعجاب بها سواء لباقى البشر او حتى لنفسها فقط ...... وليس غريباً ما نراه على الشواطئ وحمامات السباحة فهو تجسيد لرغبة حقيقية لا تنكر ...... وهذه الرغبة الأنثوية هي جزء لا يتجزأ من الطبيعة البشرية كما خُلقت ...... وليس في إمكان البشر إلغاؤها او تبديلها ......

قد تكون المرأة قمةً في العقل والأداء والخبرة .. أستاذةً جامعية .. أو مديرة شركة .. أو صاحبة عملٍ خاص ناجح .. ولكنها في أعماق نفسها تظل هي هي المرأة .. بالطبيعة التي خُلِقَت عليها . وسوف تدفعها هذه الطبيعة دفعاً إلي البحث لنفسها عن الشريك أو الزوج .. (ولا يختلف في هذا إثنان ..!) وهنا نراها وقد إمتدَّت أصابعها لا شعورياً لتُخرجَ المرآة الصغيرة من حقيبة يدها .. ومن المؤكد أنها عندما تنظر في هذه المرآة فهي لا تستعرض فيها عقلها أو خبرتها أو الشهادات التي حصلت عليها عبر السنين ...!!

وتستعمل الأنثى الملابس والزينة والحلي كإطار يحسن من صورة هذا الوجه وهذا الجسم – وهى فى هذا لا تهدف فقط الى اجتذاب الرجل – بل أيضاً الى التباهى والتفاخر على باقى إناث البشر ...... وليس غريباً ان نرى امرأة عندها الرجل الذى تحبه والاطفال الذين تعبدهم ، ولكنها تنفق الغالى والرخيص على ملبسها وزينتها وحليها لا لشئ الا لتستمتع بنظرات باقى النساء ..... وقصة جوزفين وكيف خسرت فرنسا الحرب بسبب نقص المال فى خزانة الدولة بسبب إسراف جوزفين على ملابسها قصة معروفة تُظهر المدى الذى يمكن ان تصل اليه هذه الغريزة فى إناث البشر ....!!....

ويشترك الرجل والمرأة فى كثير من هذه الدوافع والرغبات ، سواء من الناحية الجسمانية او ناحية الملبس ، ولكن لدرجة اقل بلا شك – لأن دوافع التباهى والتفاخر والإستعراض عند الرجل تختلف اختلافاً كبيراً عن دوافعها عند المرأة ، وتتداخل فيها النواحي العقلية

اكثر من النواحي الجسمانية دون ادني شك....

ففي الرجل لا تعتمد الصورة الذاتية لشخصيته self-image علي شكل جسمه إلا في المركز الثاني او الأخير .. وتعتمد هذه الصورة اساساً علي إنجازاته وبطولاته يُظهِرُها ويتحدث عنها ... وتعتمد ايضا علي قدراته العضلية والعقلية .. وعلي قدرته علي الحصول علي القوت والمال اللازم له ولأسرته .... the provider. الخ الخ الخ الخ

(ب) الزهو والتباهي بالتقدير والتكريم العلني :

public respect , honour , praise

كأن يفوز فنان بجائزة كبرى على مسمع ومرآى من العالم كله ، تقديراً على عمل أتقنه ... او حفل تكريم يُودِّع فيه زميل سوف يترك العمل ، ويكون حفلا مليئاً بتقدير وعواطف حقيقية وليس نفاقاً .... إن مثل هذه اللحظات يمكن ان يشتريها الانسان بعمره كله ، وأن تملأ باقى سنواته بشراً وإقبالاً على الحياة ...

أما اذا كان العكس – وكانت العلنيةٌ أمام الآخرين فى شكل فضيحة او إهانة public dis-grace , dishonour , blame او حكم بالإدانة فى محكمة او موقف غير كريم فإنها تكون بلا شك من أكبر الكوارث التى يمكن ان تصيب النفس البشرية وتحطمها تحطيما يصعب اصلاحه ، مهما حاول الانسان ومهما حاول من يحبونه ويعطفون عليه .

ومثل هذه المواقف يكون تأثيرها أضعافاً مضاعفة اذا تعرض لها طفل لم يكتمل تكوينه الجسمانى والنفسى بعد . فالمعلم الذى يهين تلميذاً امام أقرانه والابوين اللذان يحقران احد اطفالهما امام باقى رفاقه إنما يغرسون فى هذه النفوس الغضة جروحاً عميقة لا تزول آثارها مع أى زمن ......بعكس الطفل الذى يلقى مدحاً وتشجيعاً على ما ينجزه ....علناً امام اقرانه واخوته ..فيساعده ذلك على احترام ذاته ويساعده على بناء نفسية سليمة يواجه بها الحياة فيما بعد .

ويمكننا ان نجزم ان احترام الإنسان لذاته والخوف من الفضيحة العلنية وطلب التقدير العلنى من الآخرين هى واحدة من الجذور التى





من الرياضات الإستعراضية .. الباليه .. الجمباز .. والتزحلق علي الجليد ....





لن يمنع أي
رقيب في العالم
أياً من هذه الصور
.. ولكن ....!.





المرأة ....!!
إبتدعتها أول
بنت من بنات آدم ...
يومَ وصلت إلي ..
سن الشباب ...

تنبع منها الاخلاقيات morality ......

وليس غريباً أن نرى فارقاً كبيراً بين ما يمكن ان يفعله البشر اذا ضمنوا ان لا يطلع عليهم احد – وبين ما يمكن ان يفعلوه اذا لم يضمنوا ذلك ..... وهنا يبدأ ما نسميه بتأثير الضمير وهو حديث طويل طويل ...... ويبدأ كذلك تأثير الخوف من القوى المجهولة وأهمها أرواح الآباء والاجداد فى العصور القديمة .... ! ثم الخوف من خالق الأرض والسماء بعد ظهور عصر الأديان السماوية .... وقد أيقن الإنسان دائماً .. عبر كل العصور .. بفطرته الغريزية .. أنه لم يأت إلي هذه الأرض هباءً .. وأنه توجد قوة كبري لا يعرف عنها شيئاً .. هي التي أوجدته جِسماً .. كباقي الحيوانات .. ثم ميّزته عنها بهذا العقل العجيب ....!!

<u>(ج) التباهي والتفاخر بمظاهر كثرة المال :</u>

والمظاهر هنا متعددة ومتنوعة ، منها الملبس والزينة ، والمجال فيها واسع لإختيار كل ما ينم عن الغنى – حتى لو كان أ حياناً بلا ذوق او جمال ... وَمنها المسكن او المساكن والحدائق عدداً ونوعاً وفخامة ؛ ويتبعها ايضاً كثرة الولائم والضيافة والحفلات – بحجة ظاهرها الكرم وحب الناس وباطنها مظهرية الغنى والبذخ ..... ومنها ايضاً أداة الإنتقال خيلاً او خيولاً مطهمة – وسيارة او سيارات فارهة – وطائرة او طائرات خاصة – ويختاً او يخوتاً فاخرة .... <u>وكلما حصلوا على شيء منها زهدوه الى ما هو أكبر وأعظم وأفخم .</u>

وقد تصل هذه الغريزة ببعض اصحابها الى ان تصبح هى الأساس والمحور الذى تدور حوله كل نواحي الحياة من وجهة نظرهم . واذا أصبحت الرغبة فى أيٍّ من هذه المظاهر أكثر مما عنده او عندها من مال فإن طلب المال من أجل هذه المظاهر يصبح هدفاً يبرر أى وسيلة وتصبح الحياة عطشاً وظمأً قد لا ترويه كل أنهار الأرض ؛ ولا ينتهى إلا بإنتهاء الحياة نفسها ......

<u>(د) التباهي والتفاخر بالأنساب :</u>

وقد كانت ظاهرة واضحة ايام كان البشر قبائل ومجموعات صغيرة لا تختلط ببعضها

كثيراً ... والشعر العربي مليئ بقصائد فخرٍ ..تملأ مجلدات لا تحص وفي العصر الحديث لا يلجأ الانسان الي هذا النوع من التفاخر عادة الا اذا لم يكن في حياته شئ آخر .. يُشبع به هذه الغريزة امام باقي البشر ....!..

المزاج النفسي لصاحب المال ..
وتركيبة شخصيته النفسية ...

يختلف المزاج النفسي mood لأي إنسان بين السرور والإكتئاب من وقت لآخر بعكس تركيبة شخصيته النفسية personality make-up والتي تتمتع بالثبات بصفة عامة عبر السنين .. فهي أحجار الأساس لبنائه النفسي .. وبعض هذه الأحجار موروثٌ في الجينات التي أخذها من أمه وأبيه ، وبعضها مُكتَسبٌ من بيئةٍ أو تربية ..

ويتأثر طريقة تعامل الإنسان مع مالِه (أو مع مال الغير ..!) بمزاجه النفسي أو تركيبته النفسية دون أدني شك . فعلي سبيل المثال نجد أن الإبن يمكنه أن يحصل من أبيه علي زيادة مصروفٍ أو تكلفة رحلة مدرسية مثلا إذا إنتقي وقتاً لهذا الحديث يكون مزاج الأب فيه مرتاحاً مسرورا .. بعكس ما إذا إنتقي وقتاً يكون فيه الأب متعباً مكدودا .. وحُسنُ التوقيت هو من البديهيات التي يجب أن يجيدها كل من يتعامل في المال مع باقي البشر ... وقد حدّد الطب النفسي بضعة أنواعٍ عامة لنفسيات البشر ... الأصحاء ... (دون أي مرض ..) ننتقي منها هنا ثلاثة أنواع لصلتها المباشرة بالتعامل مع المال :-

(١) الشخصية الإنبساطية extrovert وسماتها العامة هي الكرم والسخاء وعدم الدخول في التفاصيل أو التدقيق في الحسابات .. حب الناس .. والسعادة بالعطاء .. ولا يعنيه أبداً أن يأخذ شيئاً .. ولهذا فهو يصبح تاجراً فاشلاً في أغلب الأحوال (إذا إشتغل بالتجارة) حيث يستغل باقي لبشر طيبته الزائدة ... وفي بعض الأحيان قد يصبح تاجرا ناجحا جدا لسبب حب الناس له وثقتهم فيه إذا تصادف أن كان في مجتمع لا يُستَغَلُّ فيه

طبائع الإنسان)

البُسطاء ..

(٢) الشخصية القهرية compulsive personality وصاحبها ليس بخيلاً .. ولكنه يُدقِّقُ أشد التدقيق في الحساب .. يفكر .. يتردد .. لا يتخذ قراره سريعا .. لا يشتري بسهولة .. ولا يبيع بسهولة .. ويؤمن إيماناً قوياً بالإدخار ..

(٣) الشخصية الهستيرية hysterical personality (وهو إسم علمي لنوعٍ من التركيبات النفسية – ولا علاقة له بما جري العرف عليه من إطلاق كلمة الهستيريا علي أي شئ غير طبيعي في تصرفات الإنسان) وأهم سمات هذه الشخصية هو الإهتمام بالمظاهر والميول الإستعراضية .وهو عكس الشخصية القهرية .. فيها سطحيةٌ وإندفاع وعدم تدقيق .. تنفق بلا حساب من أجل المظهر .. وخاصة علي الملابس والعطور .. وفي المجاملات والتباهي وجذب الإنتباه .. والمال مهما كثر في يد صاحب (أو صاحبة) هذه الشخصية فإنه يتبخَّر سريعاً دون أي حساب ...

» » » » » » » » » » »

وقد قصرنا حديثنا السابق علي الأصحاء من الناس دون أي مرض .. والطب النفسي بحرٌ مليٌ بكل أنواع الأمراض النفسية .. لا يصلح في تشخيصها أو علاجها إلا المتخصصون .. وعلي أعلي المستويات .. وليس في هذا الكتاب مجالها .. ولكن هناك مرضٌ واحدٌ معين ينعكس إنعكاساً مباشراً وشديداً علي كل تعاملٍ بالمال مع صاحبه .. ولا يمكن أن يكتمل هذا الباب دون الإشارة إليه .. وهذا المرض إسمه مرض الهوس mania .. والمريض به يصبح مندفعاً متحمساً تداهم رأسَه عشراتُ الأفكار المتفائلة دون أي أساس .. والمشروعات الطموحة دون أي دراسة .. يتكلم بسرعة .. يتحرك بسرعة .. ينام قليلاً .. يندفع .. ينفعل .. وأيضا ينفق كثيرا بلا حساب وبلا وعي .. ويلاحظ أهل المريض بدايات إنتكاساته بسهولة وذلك حين يدخل الزوج مثلاً مُحَمَّلاً بعشرات الأشياء التي إشتراها والتي لا ضرورة لها بالمنزل علي الإطلاق ..

والهوس قد يكون محدودا بسيطا ويسمي حينئذٍ بالهوس تحت الحاد hypomania وهي درجة أقل .. ولكنها تتميز أيضا بالإسراف والحماس والمشاريع الوهمية غير الواقعية .. توقيع شيكات بلا حساب .. الإقتراض .. الخ الخ

وتشهد المحاكم كثيرا من هذه الحالات عندما تصل تعاملات المريض غير المسئولة إلي ساحة القضاء .. وهنا تقع الكارثة ..لأنه إذا ثبت أن هذه التعاملات قد حدثت تحت تأثير المرض .. فإن المبدأ العام هو أنه ليس علي المريض حرج .. وتصبح هذه التعاملات المالية باطلة .. وهو مأزقٌ من أخطر المآزق علي كل من تعامل معهم هذا الشخص المريض ..

ومن الضروري أن يكون للإنسان حاسة سادسة ووعي بطبائع البشر يعطيانه التنبيه والتحذير الكافي لتجنُّب مثل هذه المآزق التي تستعصي فيها الحلول ..!..

حب الإستطلاع ، والإستنتاج ، وإستعمال العقل
curiosity , and pursuit of knowledge

تتشابه خبرات الحيوان والطير الذي عاش في الارض منذ مائة الف سنة مع نفس الحيوان والطير الذي يعيش الآن . فكل ما يحكم افعاله وحركاته لا يزيد عن الغرائز التي زرعها فيه الخالق المبدع من قديم الازل . ولم يغير الحيوان والطير شيئاً من نمط حياته منذ خلق الي الآن .

أما البشر فأمرهم عجيب : فالانسان يري غصن الشجر يطفو فوق ماء النهر ، فيقبل عليه يدرسه ويجرِّب انواعاً من الاغصان والاخشاب الي ان يصنع لنفسه قارباً يجوب به البحر والنهر ... وهو إذ يقطع الشجر يلاحظ انه يمكنه ان يدفع بقدميه القطع المستديرة من الشجر أسهل من حملها علي كتفيه – فيمعن في الملاحظة والاستنتاج الي ان يتمكن من صنع العجلة – ومن اكتشافه للعجلة يمكنه ان يصنع العربة ..... وهو إذ يريد ان يصيد الطير لطعامه يحاول ويحاول الي ان ينجح في إبتداع ما يُمَكِّنُه من إصابة الطير بحجر وهو في السماء فينزله اليه طعاماً شهياً ...... وهو إذ يقطع النباتات يري ان البذرة إذ تسقط في الارض تنبت مرة اخري نبتاً جديداً – فيُمعن في تتبُّع الامر الي ان يُتقن كل

فنون الزراعة من اجل طعامه ؛ ثم ايضاً فنون الزراعة علي نطاق اوسع من اجل محصولٍ زائدٍ عن حاجته يتبادله مع الآخرين وكأنه مال يقايض به ليشتري ما يريد ...
وهو إذ يري انتظام الشمس والقمر ونظام الليل والنهار ليجلس أياماً وليالي يمعن فيها الفكر والتأمل الي ان يهتدي الي القواعد التي تسير عليها هذه الكواكب في الافلاك . وقد تطول به الايام في فكرٍ لا يريد ان ينساه في غده ، فيقوم الي حائط او جذع شجرة فيخطُّ عليها خطوطاً تذكره فيما بعد بما وصل اليه من ملاحظات واستنتاج .. ومع مر السنين تصبح هذه الخطوط ذات اصولٍ وقواعد ، وتصبح لغة مكتوبة ثم لغة مقروءة ..... وقد لا يطول به العمر لإنجاز ما فكر فيه .. فيقوم بنقل ما وصل اليه من خبرات .. الي الجيل الذي يليه ..
وهكذا تستمر عجلة العقل تدور وتدور ، وتحقق في كل جيل ما لم يحققه السابقون ، الي ان وصل بنو البشر الي ما وصلنا اليه اليوم من علوم وخبرات وفنون ...

وميزة العقل هذه هي الفارق الاهم والاعظم بين البشر وبين أيٍّ من انواع الحياة الاخري في هذا الكون ... وقد استعملها البشر ايضا في الملاحظة والاستنتاج ودراسة هذه المخلوقات التي تشاركهم الحياة علي ظهر الارض ... وسرعان ما اكتشفوا ان بعضها (كالبقر والكلاب والحمار والخيل والإبل) قد زُرِعَ في غرائزها وطبائعها ما يجعلها ذليلة لهم يستخدمونها كما يشاءون . واكتشفوا ايضاان مخلوقات اخري (كالغنم والطير والسمك) تعطيهم لحماً شهياً طريا . وقد أوسعوا عالم الحيوان والطير والنبات دراسة واكتشافاً وتجارب حتي وصل بهم الامر الي تغيير وتبديل بعض الاشكال والاحجام والصفات الجسمانية لبعض هذه المخلوقات - ولكنهم لم يتمكنوا ابدا من تغيير الطبيعة النفسية (والعقلية ؟؟) لأيٍّ منها ...

»»»»»»»»»»»»

وقد استخدم الانسان عقله ايضا ليدرس نفسه - جسماً ونفساً وفكراً - ويدرس ايضا باقي البشر - وعلاقتهم معه - بدءاً من دائرة الأسرة الصغيرة الي العائلة الكبيرة ثم دائرة العشيرة والقبيلة - ثم دائرة المجتمع الانساني ككل ... ولم تكتمل هذه الدراسات في جيل واحد ؛ بل عبرت حاجز الاجيال في دراسات وفلسفات وافكار تتغير من زمان

الي زمان وتتناقل عبر الكلمة المسموعة ثم الكلمة المكتوبة من جيل الي جيل ؛ وقوانين يصوغها البشر وقوانين اخري توحي الي الانبياء والرسل من خالق البشر ......

وإذا تفحصنا كافة الفلسفات والقوانين التي وضعها البشر لعلاقاتهم معاً علي هذه الارض لوجدنا فيها سمة واحدة تجمعها جميعاً : وهي انها كلها تهدف إلى خلق المجتمع الفاضل المثالي utopia الذي لا يوجد فيه الا صفات الخير والصواب والحب والعدل والسعادة ، وتختفي فيه تماماً صفات الشر والخطأ والحقد والظلم والتعاسة . .....

فإذا تفحصنا التاريخ الانساني لنرى مدى نجاح هذه الفلسفات والقوانين في تحقيق هذا الحلم عبر آلاف السنين لوجدناها كلها توضع وتتبدل وتفشل وتتغير والانسان هو الانسان بخيره وشرّه لم يتغير ولم يتبدل ....
فإذا تركنا كل هذا جانباً وتفحصنا القوانين التي أوحيت الي الأنبياء والرسل لوجدنا فيها سمةً اخرى واحدة تجمعها جميعاً :-

وهي أن الخير والشر معاً صفتان لا تفترقان في اي مجتمع بشري علي وجه الارض .... وأن علي الانسان ان يقبل بهذه الحقيقة قبوله بالحياة نفسها ..... وأن مجتمعه المثالي الذي يحلم به لا وجود له إلا في شكل آخر ... بعد انتهاء حياته ..... أما أثناء حياته فهو بئرٌ من الالغاز والاسرار .....

الأمل ، وغريزة الخلود ....

hope , sense of purpose and dreams of immortality

حياة كل انسان هي حلقة واحدة في سلسلة أزلية من بشر قد سبقوه وآخرين ما زالوا في الغيب قادمين . وإذا تصورنا أن القرن الواحد يستوعب ثلاثة من الاجيال علي وجه التقريب فإن عدد حلقات السلسلة التي تفصل بين انسان اليوم وانسان عهد الفراعنة مثلاً لا تزيد عن مائة او مائة وعشرين من الأجداد والآباء ... وإذا زدنا في تأمل هذه السلسلة ، وهذا العدد الصغير من الآباء والأبناء ، ومدى الفارق الذى ادخلوه علي نوعية وطريقة الحياة علي وجه الأرض لرأينا عجباً ..... لكن بالرغم من كل هذا التغيير الذي حدث فإن النفس البشرية قد بقيت علي حالها لم تتغير ولن تتغير ابد الآبدين ...

ومثل هذا التأمل يقودنا الي طريقين في الاستنتاج : أولهما يعطي إحساساً باليأس وعدم جدوى أي شئ futility .. وهو الطريق الذي سلكته أفكار الوجودية ، وأفكار الشيوعية ، ونظرية داروين في النشوء والإرتقاء . وكلها تتلخص في جملة واحدة وهي أن حياة البشر هي الجسد فقط ، وبهلاكه ينتهي كل شئ ... مثله في ذلك مثل اي حشرة او حيوان ......

والطريق الثاني في الإستنتاج يفتح الأمل ويفتح الطريق الي كل الأفكار والمشاعر التي تزيد من استمتاع الانسان بحياته ... بكل مراحلها من شيب وشباب وطفولة ..... وهذا الطريق الإستنتاجي يرتكز علي الفارق الواضح بين حياة البشر وحياة الحشرة والحيوان : ألا وهو وجود العقل بكل مظاهره ودلالاته ... ويتلخص ايضا في جملة واحدة تقول ان هلاك الجسد هو بداية مرحلة أخرى ... تُمثّل بالنسبة للعقل البشرى طلسماً لا يمكن فك ألغازه ....

والضوء الوحيد الذي ينير بعض جوانب هذا الطلسم هو ما تقول به الأديان السماوية ..

وليس في امكان العقل البشري أن يضيف إلي هذا الضوء أىَّ ضوءٍ آخر إلا الدلائل العلمية التي تقطع بوجود شيئين أكيدين ليس لهما إلا تفسيراً واحداً .... وهذان الشيئان هما :-

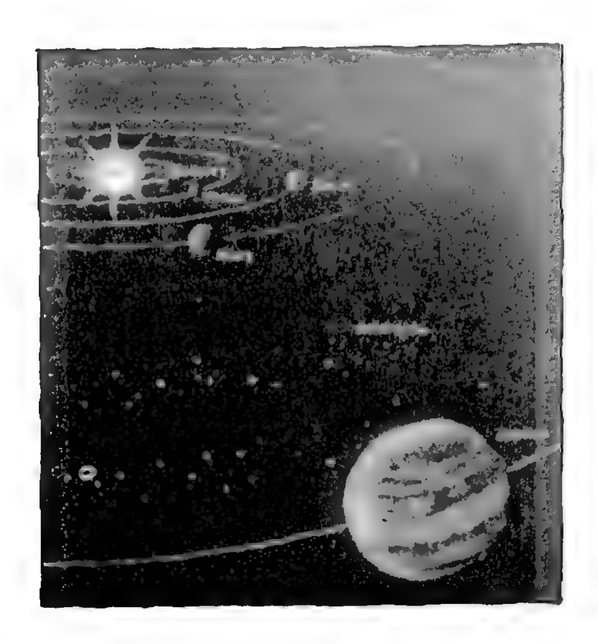
أولاً : وجود بحر من مادة لا نراها تملأ كل ركن من أركان الكون ، وتملأ علي الإنسان خلايا جسده نفسه ، وقد أطلق عليها إسم " الأثير " . وتمرُّ في هذه المادة الغامضة كل أنواع الإشعاعات من ضوئية الي كونية الي لاسلكية – سواء بين أفلاك الكون الواسع او من خلال أجساد المخلوقات الحية ..... ويمكن مثلاً لأشعة اللاسلكي أن تمر من خلال أجسام ألفٍ من البشر واقفين ومحيطين تماماً بشكل كرةٍ كاملة سميكة حول جهاز راديو صغير علي سبيل المثال ...

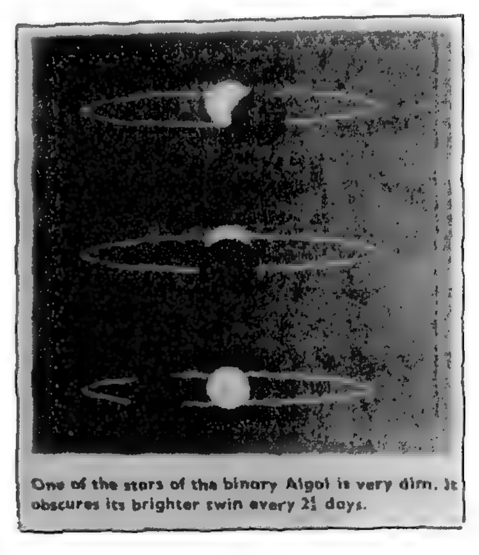
ثانياً : وجود تشابه عجيب بين الأجرام السماوية ذات الأحجام المتناهية الكبر والتي تدور حول نفسها ، وبين أجرام أخري ذات أحجام متناهية في الصغر (تسمى بالإلكترونات والبروتونات وغيرها) وأيضاً تدور حول نفسها بنفس الطريقة داخل الذرّة – وهي الوحدة التي يتكوَّن منها خلايا جميع المخلوقات ...... سواء كانت من الجماد او النبات او الحيوان .... ومن اصغر انواع البكتريا الي اضخم الحيتان ......!!...

والتفسير الوحيد هو أن كل ذلك يسبح بوجود خالقٍ واحدٍ مبدعٍ لكل هذا الكون ... وكل هذه الكائنات الحية ....

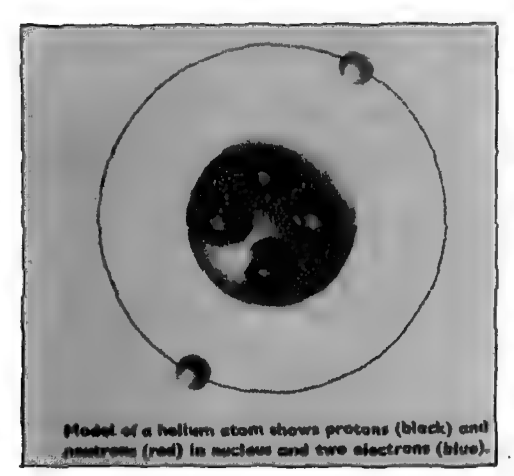
والإستنتاج الواضح المباشر هو شعور البشر بأن حياتهم لا تنتهي بهلاك الجسد ... وهذا الشعور والإيمان به هو من ألزم الضرورات لسلامة النفس البشرية دون أدني شك .....

» » » » » » » » » » » »

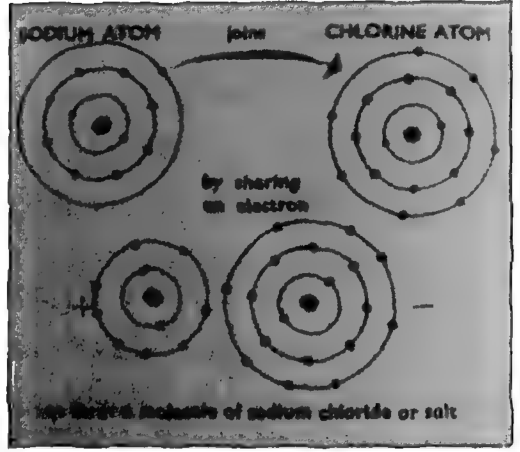




One of the stars of the binary Algol is very dim. It obscures its brighter twin every 2½ days.

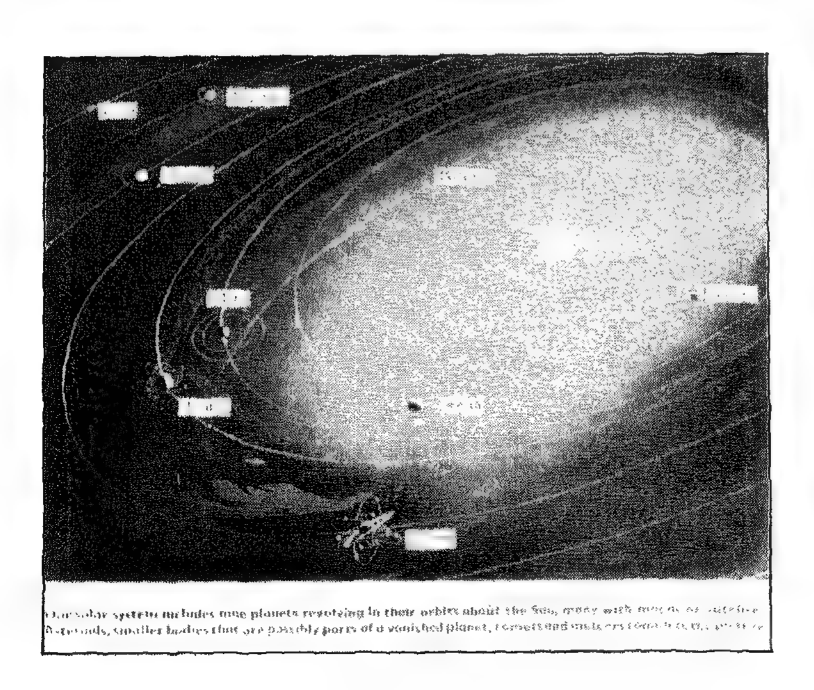


Model of a helium atom shows protons (black) and neutrons (red) in nucleus and two electrons (blue).



... molecule of sodium chloride or salt

تشابه دوران الأجرام السماوية في أفلاكها .. ودوران أجزاء الذرة حول نفسها ...



نظرية الإنفجار الكوني The Big Bang Theory التي أظهرت الأبحاث الفلكية الحديثة أنها وقعت منذ حوالي ١٥ ألف مليون سنة .. وتكونت منها المجرّات والشموس .. ليس فيها أي تعارض إطلاقاً مع وجود خالق مبدع لكل ذلك .. وقد أثبتت الأبحاث والحسابات الدقيقة أن إفتراض حدوث أي تغيٌّ ولو طفيف للغاية في الحجم الأصلي للمادة المتفجرة .. أو في درجة قوة الجاذبية .. أو درجة الحرارة التي بدأت الإنفجار المذكور .. الخ الخ .. إن أي تغيير في أحد هذه العوامل .. كان يجعل من المستحيل تكوُّن أجرام سماوية تشبه في تكوينها وحرارتها تكوين أرضنا هذه .. ولما أمكن للإنسان كما نعرفه .. أن يُخلَقَ .. أو .. يعيش ...

وإذا تركنا هذه النظرة العامة لفكرة الأمل والإحساس بالهدف للبشر ككلّ - ودقّقنا في حياة أي انسان لوجدنا ان الامل ووجود هدف للحياة هما عنصران اساسيان لا غني عنهما في استتباب الأمن النفسي في كل مرحلة من مراحل عمر هذا الانسان .
فالرضيع تنحصر كل آماله في الحفاظ علي حب أبويه ، وهو في سبيل ذلك يبذل كل ما أودعته الغرائز في جسمه الصغير - من بكاءٍ ذليل الي إبتسامة ماكرة لا تكلفه شيئاً .
والطفل ينتظر كل غد وكل صباح وقلبه يفيض بالأمل - في اللعبة التي سوف يلعب بها - وفي الاطفال الآخرين الذين سوف يغلبهم في مباراة الجري - والحلوى التي سوف يستمتع بأكلها . فإذا دخل المدرسة فإنه يحلم بمديح المعلم أمام أقرانه - وبتحقيق الآمال التي تعلقها أمه وأبوه في عنقه كل يوم.
وفي الشباب يصبح للأمل طعمٌ خاصٌ تدخل من ضمن مفرداته كلمات جديدة كالعمل .. وتحقيق الذات ... والحصول علي رفقة الجنس الآخر ذكراً او أنثى ....
وفي الشيب تتركز الآمال كلها في كلمة واحدة : وهي كل ما يحقق غريزة الخلود .. سواء علي ظهر الأرض او في ما بعد .. في .. السماء ....

ومن احلام الخلود ما اتصل بالعقل دون الجسد ، فالعقل ملئ بالخبرات والمهارات التى يكتسبها الانسان طول عمره . ولذلك نرى حافز الخلود يدفعه دفعاً الى تخليد هذه الخبرات بعد هلاك جسده - مقرونة بذكراه بين البشر . وينصرف هذا الإعتبار الى كل إنجاز مادى او معنوى او فنى يمكن ان يحفظ اسم صاحبه عبر الاجيال . فمن الانجازات المادية نرى أهرام خوفو - وبرج إيفل - ومبنى فلان - وحديقة علان - ومصنع او شركة زيد او عبيد .
ومن الانجازات المعنوية والمادية فى نفس الوقت نرى جائزة نوبل التى أنشأها صاحبها بطريقة فى منتهى الذكاء ضمنت له ان يتسابق عليها خيرة رجالٌ ونساء البشر ، وان يمنحها لهم أكبر الناس قيمة أدبية فى السويد ، وان لا يكون للجميع حديث (ما بين مرشح للجائزة أو مانحٍ لها) إلا إسم السيد ألفريد بن نوبل الذى ولد سنة كذا وتوفى سنة كذا......منتهى التخليد !
ومثلها ايضاً الأوقاف trusts التى يوقف ريعها للصرف على اعمال خيرية معينة او ابحاث

علمية ..الى أخر ذلك.
ومن هذا القبيل ايضاً اللوحات الفنية وقطع الموسيقى والدراسات المختلفة والكتب من كل نوع .... فكل هذا امتداد ماديٌ ملموس لصاحبها عقلاً وروحاً لا يمحوه الزمان ...

والشهرة celebrity قد تكون وسيلةً اخري للخلود في ذاكرة البشر ... بحيث انها قد تصبح هدفا تُنفَقُ الحياة من أجله ... وليس أشهر من المغنيّين والراقصات والممثلين ... او مقدّمي البرامج الناجحة في الاذاعات والتلفزيون ... او كثير من الكُتّاب الناجحين ومديري الشركات الكبري ممّن يُسَمون اذ ذاك بنجوم المجتمع ... او السياسيين الذين يلعبون لعبة الترشيحات والانتخابات (وخاصة في المجتمع الغربي حيث يعتمد النجاح في هذه اللعبة علي "الصورة" التي يتم صقلها وتقديمها للجمهور ...) ....
وكل نوع من هذه الانواع من الشهرة يُمثل سلاحاً ذا ألف حدّ ... فقد يُخَرِّب حياة صاحبه وحياة اسرته ... ولا يجني من وراء الشهرة الا الحزن والأسي ... وقد يكون العكس تماما ... وتأخذ الشهرة بصاحبها الي قمة النجاح في حياته .. والذكري الطيبة لأجيالٍ وأجيالٍ من بعده ... وهذه واحدة من قمم الخلود دون ادني شك ......

» » » » » » » » »

ومن أحلام الخلود ايضا ما اتصل بالجسد دون العقل .. واهم مظاهر رغبة الخلود بالجسد هو العناية بالابناء بحيث يكونون امتداداً مادياً للابوين....

ويستتبع ذلك مباشرة ان غريزة كل انسان تجعله يعتبر ان كل ما يعمله وينجزه هو فعلا منسوب له ومحسوبٌ عليه ، سواء كان ذلك العمل حسن تربية للابناء بحيث يتفاخر بهم الآباء ، او كان ذلك العمل عملاً مادياً كقطعة اثاث فنية يصنعها نجار او لوحة رائعة يرسمها رسام ، او كان عملاً معنوياً ككتاب يكتبه كاتب او اصلاح اجتماعي او سياسي ينجح فيه رجل سياسة او حرب يكسبها محارب او مشروع او شركة تحقق نجاحاً مرموقا علي يد صاحبها والامثلة كثيرة ومتنوعة في كل مجال ....

وإعجاب كل من هؤلاء الناس بما أنجز ينبع من إحترامه لنفسه وسروره لأنه قد " حقق ذاته " .. وهي التسمية الحديثة بين الناس لغريزة الخلود .....

وقد يحب الانسان ما يعمله (أياً كان) بحيث يصبح فناً وعشقاً وهواية وليس وسيلة للتعيّش فقط – بل وقد يتعارض حب هذا العمل مع لقمة العيش احياناً . وقد يصبح هذا العشق نفسه احياناً مصدراً للمال والعيش لصاحبه ، وهذا بالتأكيد واحد من قمم قليلة للسعادة بين بني البشر.

ويستتبع ذلك ايضا ان من ليس له عمل سوف يشعر انه محرومٌ تماماً من ابسط وسائل غريزة الخلود ، ويصبح البحث عن العمل في حد ذاته هدفاً يُسعى وراءه بصرف النظر عن ناتج هذا العمل من مال ... وليس غريباً ما نراه من حالة الضياع والملل وفقدان الهدف aimlessness التي يصل اليها ثلاثة اصنافٍ من البشر :–

أ) من يصل الي سن " بالمعاش " دون ان يرتب لنفسه عملاً او هوايةً ...

ب) الأغنياء (وخاصة الوارثون) اذا اعتقدوا ان الهدف الوحيد من العمل هو الحصول علي المال من أجل ضرورات الحياة ....

ج) أهل الفقر والحرمان .. ومثل هؤلاء الناس غالباً سوف يتيحُ لهم باقي البشر حداً أدنى من ضرورات الحياة – ولكن لن يكون في امكانهم إشباع أيٍّ من الغرائز النفسية النسبية ، ومن أهمها الاحساس بالإنجاز ، وإشباع الأمل فى أى مظهرٍ من مظاهر الخلود ، إلا في مجالين اثنين لا ثالث لهما ....

الاول : هو تعليم الإبن بحيث يمكنه الخروج من مصيدة الفقر والحرمان التي صادت أمه وأبوه ...

والثاني هو آخر معقلٍ لغريزة الخلود ... وهي العبادات من صلاة وصوم وحج .. (وكلها موجودة فى كافة الأديان بلا إستثناء) .... والعبادات تعطي النفس البشرية إحساساً بالإنجاز sense of achievement وإحساساً بالهدف فى شكل الخلود والأجر والثواب بعد هلاك الجسد .. (وسوف نري في فصلٍ قادم .. (أن الإنسان " المتديّن "

(في أي دين) يكتسب صفاءَ نفسٍ serenity يميزه عن باقي البشر .. ويملأ قلبه وعقله بالقناعة والهدوء والإطمئنان .. سواء أعطته الدنيا مالاً أو جاهاً أو سلطاناً .. أو عصفت به صروف الزمان ...)

» » » » » » » » » » »

فإذا حُرِمَ الانسان في أيٍّ من هذه المراحل من الآمال التي تميز هذه المرحلة (سواء كان طفلاً او شاباً او شيباً) وأحسَّ بقلبه ان أياً منها لن يتحقق مهما فعل ؛ فإن يديه الممدودتين الي الدنيا تنزلان الي جانبيه – وقدماه اللتان تضربان علي وجه الأرض تقفان تحت جسمه بلا حراك – ونظره الذي يصله بكل جوانب الحياة ينزل وينزل الي ان يتركز بصره في مواقع قدميه – وسمعه الذي يصله بالبشر من حوله يضعف ويضعف فلا يعود يسمع الا دقات قلبه – وحواس الذوق والشم تقل حتي ينسي كيف يكون الطعام ......!!

ويكون هذا الإنسان سواء كان طفلاً او شاباً او شيباً قد اصبح علي أول طريق الهلاك بلا أدني شك – لا لشيئ إلا لأنه قد فقد ركناً أساسياً من مقومات الحياة : وهو **الأمل** .... #

[# وكما تحدثنا سابقاً فقد تختلق النفس البشرية لنفسها اذ ذاك أملاً زائفاً وهدفاً تافهاً للحياة يتمثلُ في متابعة العداوة مع بشر آخر .. وهو إهدارٌ ما بعده إهدار لقيمة الإنسان .. سيد الكائنات ...]

مثلث الأسرة .. الخلية الأساسية لكل البشر ...
غرائز .الأبوة .. والأمومة .. والبنوّة ..

اذا تأملنا كل كائنٍ في هذا الكون - سواء كان من البشر او الحيوان او الطير او الأسماك والحشرات والجراثيم او النباتات بأنواعها - لوجدنا خالقها المبدع قد أودع في كل منها ما يضمن لنوعها التكاثر ، وبالتالى البقاء على ظهر الأرض عبر الزمان . وإلا لكانت قد هلكت كلها وانتهى أمرها منذ زمن طويل .

وفى عالم الحيوان والطير تقوم الأم او الأبوان معاً برعاية الصغير فى فترة يعجز فيها عن تولى أمور نفسه ، يدفعهما الى ذلك طبيعة وغريزة لا يملكان لها أمرا . وتقتصر هذه الفترة على قدرة الصغير على المشى او السباحة او الطيران وقدرته على تغذية نفسه ، وهى كلها قدرات جسمانية يكتسبها الصغير بسرعة ؛ ......

.وبعدها يصبح حيواناً او طيراً غريباً عن أبويه تماماً . وقد أثبتت الملاحظات والدراسات الكثيرة أن الإحساس بالصلة او القرابة يختفى إذذاك تماماً سواء عند الصغير او عند أبويه ......

أما فى عالم البشر فإن القصة تختلف عن ذلك تماماً . وهى تبدأ بفترة يكون فيها الطفل عاجزاً تماماً من الناحية الجسمانية - ويكون المظهر الوحيد لهذا العجز هو البكاء الذى يستثير فى كل النفوس (وخاصة أبويه) غريزة العطف على العاجز التى أشرنا اليها من قبل . وعندما تُشبَعُ احتياجات الطفل الجسمانية نرى غريزة اخرى عجيبة : وهى إنقباض عضلتين (risorius) فى الوجه تشدان جوانب الشفتين فترسمان الإبتسامة التى نعرفها - والتى تسيطر فوراً على كل مشاعر أمه وأبيه ..... ووجود هذه العضلة التى تمكِّنُ من الإبتسام هى واحدةٌ من كثير يميِّزُ جميع البشر عن جميع الحيوان والطير ......

والفترة التى يعجز فيها الوليد عن تولّى أمور نفسه تمتد الى سنواتٍ عديدة . فهى تشمل الى جانب القدرات الجسمانية (كالمشى) قدراتٍ أخرى عقلية ونفسية لا توجد فى عالم الحيوان والطير . والجسم البشرى بالقياس الى باقى أنواع الحياة على ظهر الارض يُعدُّ من اضعف المخلوقات ..!!.... ولو كانت امكانيات الجنس البشرى قد اقتصرت على قدراته الجسمانية لكان قد هلك نوعه من على ظهر الارض منذ آلاف السنين .!!.... وعلى ذلك فإن ما يحفظ الجنس البشرى هو قدراته العقلية وليست القدرات الجسمانية........

ويحتاج تدريب القدرات العقلية والنفسية الى سنواتٍ وسنواتٍ من الرعاية الحميمة من كل من الأب والأم سواءً بسواء . ولذلك فإن كل الغرائز المغروسة فى الكائن البشرىٌ تعمل على ضمان استمرار هذه الرعاية لعدة سنوات – وذلك بالمبادئ الثلاثة التالية :–

المبدأ الأول : ممارسة الجنس بين البشر تشمل جوانب نفسية وعقلية اكبر بكثير من مجرد الجانب الجسمانى فيها .... والطبيعة الفطرية للمرأة لا تستجيب ولا تتفتح أصلاً إلا للرجل الذى يشعرها بالأمان والرعاية لها طول العمر ... وكذلك الحب والرعاية لأطفالها اذا جاءوا .... أما الطبيعة الفطرية للرجل فإنها لا تنجذب ولا تتفتح أصلاً ... إلا اذا أشعرتها الأنثى بالإستجابة والقبول .....

وبهذه التركيبة الغريزية البسيطة التي أودعت في أعماق النفوس البشرية للذكور والإناث من البشر ... ضَمِنَ خالقهم للمرأة والأسرة كل الحقوق .. وكل الرعاية والأمان ... دون أدني شك ...

وبالتالى فإن الطبيعة الفطرية للرجل تعمل على إظهار كافة براهين القدرة على الأمان والرعاية (وهي ما اصطُلِحَ على تسميتها بالحب) للمرأة ... أولاً ... لكى يمكن بعد ذلك لعجلة الجانب الجسمانى من الجنس ان تدور .... [وعندما تدور هذه العجلة فإنها تعطى كلاً من الرجل والمرأة شعوراً بأن كل ما فى هذا الكون

كاملٌ لا ينقصه شئ مهما كان فيه من نقص ..... وأن كل ما في هذه الدنيا جميلٌ لا يعيبُه شئ مهما كان فيه من قُبحٍ وعيوبَ ..... شعور نفسي أكبر بكثيرٍ من إحساسات الجنس نفسها ..... وهو يعطى إحساساً بالسعادة دون أى تفسير .. حتى إن كانت ظروف الحياة نفسها لا تبرِّرُ أىَّ سعادةٍ أو أىَّ سرور ......!!.]

وكل الممارسات الجنسية التى تدور بين البشر فى غير هذا الإطار هي إصطناعٌ ضد الفطرة البشرية الحقيقية ؛ ولا تعطى أبداً إلا شعوراً كئيباً بلذة وقتيّة عابرة .... وغالباً ما يستتبعها عند كلٍّ منهما لحظات من إحساسٍ مؤلم بالتفاهة والحقارة .. وبالتعاسة .. وكراهيةٍ للنفس .. وكراهيةٍ للرفيق .. لا حدود لها ...

المبدأ الثانى : فى عالم الحيوان والطير لا يتم التزاوج الا فى فترات محدّدة لا تهدف الا للتكاثر ، ولا يدفع اليها الا غريزة فطرية لا يملك الكائن لها أمرا. فكما لا يوجد حيوان او طير ياكل لمجرد لذة الاكل – فلا يوجد حيوان او طير يمارس الجنس لأى لذة او شبهة لذة . وهذا هو عكس الحال تماماً فى بنى البشر . فإنه تحت مظلة الأمان والرعاية التى يظهرها الرجل وتستجيب لها المرأة فإن الجنس فى حد ذاته يصبح أمراً واقعاً ومرغوباً ومنفصلاً عن موضوع التكاثر – ولا يتقيد بزمان او مكان – (وتدخل الغيرة هنا عاملا غريزياً هاماً sexual jealousy هدفه الاول والاخير الحفاظ على الرفقة من أى دخيل) . ويصبح هذا الحافز الفطرى للجنس واحداً من عوامل كثيرة تضمن للوليد الضعيف تواجد أبويه معاً ورعايتهما له طوال فترة ضعفه الجسمانى والنفسى والعقلى .....

ويمكننا ان نعتبر هذين المبدأين وكأنهما عنوانٌ رئيسيٌ لكل الدراسات

الاجتماعية والدينية والفلسفية التى تحدثت عن الجنس والزواج منذ خلق آدم وحواء الى يومنا هذا.

وفي دراسة علمية مقارنة بين الجنس في الانسان ...... والجنس في اقرب الحيوانات اليه – وهو عالم القرود – ثبتت الحقائق التالية :–

(١) الوضع الطبيعي للمارسة في عالم القرود هو وجهاً لظهر – اما في الانسان فقد تغيَّرت زاوية المهبل تغيُّراً كبيرا الي الأمام ، بحيث أصبح الوضع الطبيعي هو وجهاً لوجه ، (مما يؤكد اهمية الجزء العاطفي والنفسي في اللقاء) .

(٢) للوجه (والشفتين بالذات) صلة كبيرة بمُقدِّمات اللقاء وجهاً لوجه – بينما ان شفتي القرد لا دخل لها في اللقاء علي الاطلاق .

(٣) يختلف ثديا المرأة كثيرا في الحجم والإستدارة والشكل عن ثديي أنثي القردة – والتي لا تكاد تظهر علي صدرها نهائياً – بل وقد يؤثر هذا الحجم احيانا علي سهولة رضاعة الطفل من الحلمتين – بعكس حلمة ثدي القردة والتي تتميزُ بالطول وسهولة إرضاع الوليد الي أقصي حد . وهذا يبيِّن ان للثدي في الانسان أهمية أخري(عدا وظيفة الإرضاع) في اللقاء وجهاً لوجه .

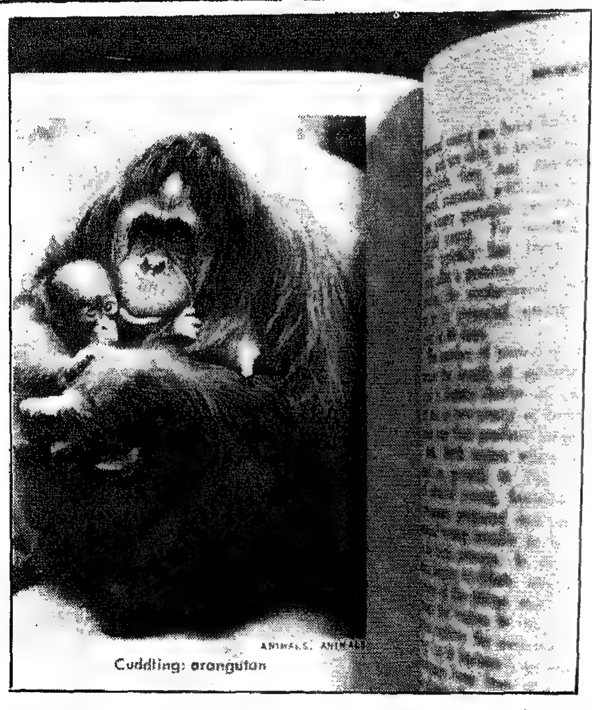
(٤) تمتد مقدمات اللقاء – ثم اللقاء نفسه – الي فترة غير قصيرة في الانسان . اما في عالم القردة فإن اللقاء يحدث بشكلٍ عابر وبدون مقدمات – ولا يستغرق اكثر من بضع ثوان ، يعود بعدها القردان الي ما كانا يفعلان من قفز او أكل وكأن لم يحدث شئ .

(٥) عضو الذكورة في الانسان اكبر بكثر جداً منه في عالم القرود – حتي في ذكر الغوريلا – (بعكس ما يظن كثير من كُتَّاب السينما الذين يكتبون قصص الخيال ...!!)

(٦) لأنثي عالم القرود والغوريلا فترات محدودة (أثناء التبويض) لا يمكن فيما عداها أن يُمارسَ أي جنس نهائياً . بعكس عالم الانسان والذي يمتد فيه هذا النشاط الي اي يوم من ايام الشهر ، حتي اثناء الحمل ...

(وهي كلها تؤكد ان الجنس في حياة الانسان هو رباطٌ للأسرة في حدِّ ذاته ، وأكبر أهمية بكثير من مجرد هدف التكاثر .)

طبائع الإنسان)



أنثي قرد الأورانجوتان ..
وطفلها ..
وثدي الرضاع ...

المبدأ الثالث : تقتصر حياة الحيوان والطير على الناحية الجسمانية فى شكل بضعة شهور او سنوات يقضيها على ظهر الأرض – ولم تلاحظ اى دراسة وجود اى علامة عند اى حيوان او طير لأى إعتبارٍ آخر يمتد الى ما بعد ذلك. وأي حيوان او طير يتم تدريبه على خبرات يكتسبها تختلف عن فطرته – نجده غير قادر (ولا راغب) فى نقل هذه الخبرات الى أى جيلٍ بعده .

أما فى البشر فإن القدرات العقلية عندهم تميزهم تماماً عن باقى الكائنات الحية – فهى اولاً تمكنهم من اكتشاف جوانب العالم من حولهم واكتساب خبرات جديدة ثم نقل هذه الخبرات عبر الأجيال . وهى ثانياً تمكنهم من التفكير ومحاولات الإستشفاف إلى ما يحدث له كجسم وعقل معاً عندما تنتهى حياة الجسم .

وقد وصلت محاولات التفكير هذه الى إستنتاجٍ هام إستقرّ فى وجدان معظم البشر ؛ وهو أنه لا يمكن أن ينتهى كل هذا عندما يهلك الجسد. وقد وجد الانسان أن إستمرارية عقله وروحه هى طلسم لا يمكنه ان يستوعبه ، أما إستمرارية جسده فإن لها مظهراً سهلا واضحاً يمكنه ان يشارك فى صنعه .... وهو إبنه من صلبه والأجيال التى تليه ...

ولذلك فإننا نجد ان غريزة الأبوة والأمومة فى البشر لا تنبع فقط من غرائز فطرية لتكاثر الجنس .. بل أيضاً تتعداها الى رغبة حقيقية فى الخلود بالجسم والعقل معاً. وليس غريباً ان نرى بعض الآباء والأمهات تزيد عندهم هذه المشاعر وتفيض فيصبح الأبناء وكأنهم بعضَ ما يملكون ...

دراسة حول المحاولات التي لا تكلّ ولا تملّ ...
والتي جرت في القرن العشرين ...
وتهدف الي تحطيم مثلث الأسرة ...

(أولاً) أفكار تحرير المرأة من مشاعرها الأنثوية ...

(وثانياً) أفكار ماركس .. وهتلر .. عن الشيوعية .. والنازية .. وأشباهها ..

(وثالثاً) أفكار دارون عن .. " النشوء والإرتقاء .. " (والإلحاد ..!!)

» » » » » » » » »

أولاً : عن موضوع " ... تحرير المرأة من مشاعرها الأنثوية .... "

عاشت المراة عبر آلاف السنين في دور محدّد داخل إطار الاسرة – واستمر ذلك في ظل كافة القوانين الوضعية والأعراف بين الناس .. وكذلك الاديان السماوية .. وهذا الدور كان دائما لا يخرج عمّا يلي : –

(أ) مهمتها الاساسية هي رعاية البيت .. ويشمل ذلك صاحب البيت اولاً ..ثم الاطفال...

(ب) للرجل الكلمة الاولي .. اولاً في اختيار الزوجة .. وثانيا في كل ما يتعلّق بالسرير .. من لقاء ... او إنجاب ...

(ج) حمايتها وإطعامها هي واطفالها هي مسئولية الرجل ....

وكانت المرأة في بعض الحضارات محرومة من اي حق ... ولم يوجد في التاريخ القديم اي إعتبار للمرأة الا في الإسلام ... حيث اعطاها ثلاثة حقوق : -

١ - حق الملكية الخاصة .. منفصلا عن مال زوجها ...

٢ - حق قبول او رفض الشريك المتقدِّم لها ...   ٣ - حق طلب الطلاق ...

وابتداءً من القرن الثامن عشر الي العشرين بدأت حركات تحرير المرأة تطالب بما يلي ... وتحصل عليه تدريجيا في معظم بلاد العالم : -

١ - حق التعليم ... فالام المتعلمة خير من الام الجاهلة ... لا مانع ...

٢ - حق الانتخاب ... فالمرأة نصف الامة ... لا مانع...

٣ - حق العمل والحصول علي الرزق ... وخاصة في غيبة العائل ... لا مانع ...

٤ - المساواة في حقوق العمل ... وفي كل مجالات العمل بلا استثناء ... وعدم التفرقة بينها وبين الرجل في هذا المجال ....   ؟ ؟...

٥ - المساواة في واجبات واجازات رعاية الاطفال بين الآباء والامهات الذين يعملون ... ؟ ؟ ...

وفجأة تطورت هذه المطالبات في اوائل القرن العشرين الي مفهوم جديد تماما .... وبدأت بعض الجمعيات النسائية وخاصة في امريكا والغرب تنادي بانه لا يوجد اختلاف نهائياً بين الطبيعة البشرية للرجل والمرأة .... وان علي المرأة ان تتحرَّر من دورها السلبي في ناحيتي اللقاء الجنسي .. والإنجاب ... وتلخصت المطالبات تحت إسم feminism فيما يلي : -

(١) كون المرأة أنثي يجب ان لا يحرمها من كافة الحقوق الجنسية مثلها مثل الرجل تماما ...

وبالتالي يجب ان يكون لها الحق في :

اولاً - المبادأة في اختيار الرفيق ... ولا داعي ابدا ان يكون في ظل نظام الزواج ...

ثانياً - الحق في المبادأة ...او في رفض ...اللقاء ..... في اي وقت ...

ثالثاً - الحق في طلب .. او رفض ..الانجاب .. وكذلك .. حق الإجهاض اذا حدث الحمل ..

رابعاً - وبالتالي فان نظام الزواج والاسرة يصبح عتيقاً يجب ان يعفي عليه الزمن ...

(٢) إلغاء القاب .Mrs والتي تعني انها زوجة فلان ... و   Miss والتي تعني انها لم تتزوج بعد ... واستبدالها جميعا بلقب .Ms والذي يقابل اذ ذاك لقب .Mr للرجل والذي لا صلة له بحالة الرجل الزوجية ....

(٣) والمرأة المتحررة تحت هذا المفهوم ترفض ملابس النساء المدنشة .... وترفض التزين من اجل رجلها ... أو ..أيّ رجل .....

(الفصل الثاني :

وقد تواكبت هذه الفكرة النسائية بالذات مع فكرتين أخريين في اوائل القرن العشرين : -

(أ) نظرية داروين .. والتي تلغي تميُّز البشر عن أي حيوان ... والتي تنهيه كفكرٍ وعقلٍ وجسد .. فور ان يواريه التراب ....

(ب) الفكرة الشيوعية .. والتي تلغي الاديان .. وتلغي حق الملكية الخاصة .. ولا تري داعيا لنظام الزواج والاسرة ... لان الدولة سوف تربي الطفل افضل مما تُربّيه أمه وابوه ...

من اشهر الكتابات عن هذا المفهوم من "..تحرير المرأة .. emancipation of women " كتابات سيمون دي بوفوار.. وقد ختمت احد كتبها " الجنس الثاني the second sex " والذي صدر اول مرة عام ١٩٤٩ وطُبع مائة مرة بعد ذلك .... قائلة ... ان هذا المفهوم من تحرير المرأة ...... سوف يؤدي الي نوع جديد من العلاقات في المجتمع افضل بكثير مما سبق عبر كل تاريخ البشرية ..... ودلَّلت علي صدق هذا الرأي والتوقُّعات بأن اقتبست بضع سطور من كتابات السيد .. ماركس .. شخصيا ... ووضعت هذا الإقتباس بين قوسين ... وبالحروف المائلة .... لأن هذه الكلمات .... هي قمَّة الحكمة في نظرها دون ادني شك ..!!.....

وقد مرت سبعون سنة قبل ان يؤمن البشر جميعا ان الفكرة الشيوعية كانت علي احسن الفروض اجتهادا خاطئاً ... إن لم يكن مقصودا متَعمَّدا ....

ولن يمضي وقتٌ طويل حتي تلاقي نظرية النشوء والإرتقاء الداروينيّة نفس المصير ...

اما الثالثة – وهي فكرة التحررية الجنسية للمرأة ... والتي تلغي الفارق في الطبيعة البشرية بين المرأة والرجل ... فقد بدأت نساء العالم الغربي في الإفاقة منها ... وأول الغيث قطرٌ .. ثم... ينهمر ...

ويكفي ان نُوجز موضوعا مطولاً تناولته ال " واشنطون بوست " بتاريخ ١٩ يناير ٩٢ تقول فيه صاحبته .. وهي كاتبة بارزة .. وإذاعيَّة مشهورة في المجتمع الامريكي.. ما يلي : -

١ – لقد اعترفت كثير من سيدات المجتمع الامريكي .. (والمحسوبات علي حركة التحرر النسائية مثل جين فوندا وباربارا ستريساند) .. في احاديث مطولة لهن مع واشنطون بوست بأنهن يشعرن داخل انفسهن بأن هذا كله غير صحيح .... وأن راحتهن النفسية تكون افضل ما تكون عندما يشعرن بحماية ورعاية الرجل ...

٢ – لقد تبين لآلاف أخريات ان الحركة ليست فقط ضد الرجل .. وضد الامومة .. وضد الاسرة .. بل ايضا ضد نفسية المرأة ذاتها .. وانها خرّبت المجتمع كله ...

٣ – وقالت الكاتبة .. سالي كوين .. بالحرف الواحد ... : -

طبائع الإنسان)

"... like the communists who denied ownership and God , we believe that the leaders of the feminist movement have been hypocritical and were not honest with women ...and that ,they have overlooked the most fundamental needs of the female human nature.... there was always the suspicion that , like the communist Commisars who preached sacrifice to their Comrades , and then bought caviare at the Party-Elite shop....!.. also feminist leaders were publicly telling mothers it was great to leave their husbands and be independent .... then secretly dressing in sexy lingerie for their Man ....!...

إننا نعتقد ان قائدات هذه الحركة التحررية .. تماما كقادة الحركة الشيوعية .. كُنّ منافقات ٍولم يكُنّ أمينات ٍ في رسالتهن الي المرأة ... وانهن أغفلن المتطلبات الاساسية للنفس البشرية للأنثي ... وقد كنا نشك دائما انهن (... مثلما كان يفعل زبانية الشيوعية فيُبَشِّرون الرفاق علناً بالتضحيات .. ثم يذهبون في المساء لشراء الكافيار من المتاجر الخاصة بالرؤساء ...) فقد كُنّ في الخفاء اول من يشتري الملابس الهفهافة المُغرية من اجل الرجال ... في نفس الوقت الذي يتحدثن فيه للامهات والزوجات عن مدي الحرية التي تحصل عليها المرأة عندما تهجر فكرة الخضوع للزوج والرجل بصفة عامة .. وتعتبره شريكا مساويا لها في كل شئ .....

ونكرر مرة اخري ... أن اول الغيث ... قطرٌ ... ثم... ينهمرُ ...!!....

نظرة جديدة .. إلي ..
نظرية داروين عن " النشوء والإرتقاء " ...
وصلتها بالشيوعية ..!. وبالإلحاد ..!!! ..

يلاحظ الكاتب أن معظم كتب الفلسفة ونظرياتها تلفّ وتدور كلها حول موضوع واحد وهو .. الإنسان .. وطبيعته .. وموته وحياته .. وصلته بخالقه .. وصلته بباقي البشر .. ويلاحظ الكاتب أيضاً أن معظم هذه الكتب والنظريات الفلسفية قد كُتِبَت بلغاتٍ متعالية .. وألفاظٍ مُتَقَعِّرة .. وكأن المقصود منها هو أن لا يفهمها الإنسان العادي ..!. تماماً كإصرارِ بابوات الكنيسة الكاثوليكية في الماضي علي أن تكون الأناجيل والصلوات باللغتين الإغريقية واللاتينية .. لكي تَبعُدَ عن متناول عقول البشر ..!.

وفي الصفحات التالية بذَلَ الكاتب جهداً حقيقياً لكي يوجِزَ بعض هذه الطلاسم .. (والتي دارت كلها حول طبيعة البشر) .. أن يوجزّها في كلماتٍ سهلة واضحة تشبه حديث الإنسان لأخيه الإنسان .. تشبه حديث الأب لإبنه .. وتساؤلات البنت علي صدر أمها الحنون ...

» » » » » » » » » » »

تتلخص نظرية السيد شارلس داروين والتي نشرها عام ١٨٥٩ في ان جميع انواع الحياة علي ظهر الارض قد نشأت نتيجةً لتطورها تدريجيا ...... من الاحياء ذات الخلية الواحدة (كالأميبا) الي النباتات ثم الاسماك والطيور ثم الحيوانات الي ان وصلت الي القرود ... ثم الانسان ..... وأن مسبّبات هذا التطور كانت دائما هلاك الانواع الضعيفة بواسطة عوامل الطبيعة ، وبقاء الانواع القوية (البقاء للأصلح) . ولم يتناول داروين ذكر الجراثيم والفيروسات لانها لم تكن معروفة بعد .

وأهم الادلة التي يقدمها داروين ومؤيدوه لتبرير هذه النظرية ما يلي :-

(١) تشابه الجمجمة والعظام في الاسماك والطيور والحيوانات والانسان .

(٢) اكتشاف حفريات لبقايا كائنات كانت حيّة قُدِّرت أعمارها بملايين السنين - وايضا اكتشاف عظام حيوانات تشبه الانسان الي حد كبير قُدِّرت اعمارها بآلاف وملايين السنين [قُدِّرت هذه الاعمار بطريقة الكربون ١٤ المشع وغيرها من الطرق - وهي حقيقة ثابتة] .

وبالرغم من الاعداد القليلة لهذه الحفريات الا ان فرسان هذه النظرية قد وضعوها في جداول توحي بان كلا منها هو نتيجة تطوُّر سابقتها .

(٣) أوجه التشابه الاخري في التركيب الجسماني - والتي يمكن إدراجها في جداول وكأنها تتدرّج من الابسط الي الاكثر تعقيداً - الي ان تصل الي الانسان نفسه .

(٤) وجود اجزاء في جسم الانسان كالزائدة الدودية من المفروض انه ليس لها وظيفة - ولكنها تشبه اجزاء مماثلة في جسم الارنب مثلا لها عنده وظيفة هامة . واتخذوا من هذا دليلا علي تطورها من الارنب الي الانسان ....

(٥) اكتشافات الهندسة الوراثية بعد ذلك بمائة عام (١٩٦٠) والتي اظهرت تشابه التركيب البروتيني لمادة جينات الوراثة في كافة المخلوقات . واظهرت ايضا إمكانية إحداث تغييرات في جينات الوراثة في بعض انواع البكتريا بحيث تكتسب صفات جديدة ؛ ومحاولات استخدام هذه الوسيلة لتغيير صفات بعض النباتات والحيوانات .

وقد بلغوا اقصي التحدي في نظريتهم حين قالوا بأن الأحياء الخالدين الحقيقيّين هم الجينات وأن أجساد الآدميين والحيوانات والنباتات ما هي إلا أوعية تستعملها هذه الجينات لتنتشر في الارض .... وقد عبّروا عن ذلك بالحرف الواحد كما يلي :

" The Genes are the immortals , they use the "bodies" that carry them in order to survive and spread.,Encyclopedia Britannica , 1992, vol 1, page 807.

وقد اوضحوا ايضا ان هذه الجينات قد بدأت أصلاً منذ خمسة آلاف مليون سنة عندما كانت مياه البحار ساخنة تكاد تغلي ، وكانت تحت تأثير الاشعات فوق البنفسجية وتأثير الطاقة الكهربائية العظيمة الناتجة عن الرعد والبرق - فالتحمت الذرات في مياه البحار وتكونت البروتينات ثم الجينات ثم بدأت في التكاثر والتّشكُّل بأشكال مختلفة ....

وقد ثارت الكنيسة في انجلترا في القرن الماضي (وكافة الاديان) علي هذه النظرية لأنها تتعارض مع الايمان بان الخالق قد خلق الانسان خلقاً مباشراً - مختلفا عن كافة انواع الحياة الاخري - وميّزه عنها جميعا بالعقل ... بل وتوحي ايضا بعدم وجود خالق علي الاطلاق .... وبالتالي فناء الانسان جسداً وعقلاً وروحاً عند ما يهلك جسده .....

وقد تركّزت أكثر أحاديث رجال الكنيسة اذ ذاك علي صب اللعنات عليهم وتكفيرهم .... #

[.. وتجدر الإشارة هنا الي ما نراه من أن المهمة الأصلية الحقيقية الأولي لدُعاة الأديان هي إكتساب قلوب وعقول البشر .... وطريقة العَجَزَة من دُعاة الدين هي صَبُّ اللعنات والتكفير ... سواء للفرد او المجتمع كلّه .... وردّ الفعل الطبيعي هو إنسداد الأذن والقلب فيصبح ما يقولونه كلاماً تذروه الرياح دون ما تأثير ....

وقد يقرنون هذا التكفير بإستعمال العنف .. كما فعلت الكنيسة الاسبانية أيام محاكم التفتيش ..او كما نراه اليوم في الأصوليّين المتشدّدين في اليهودية او المسيحية او الإسلام ... وردّ الفعل الطبيعي للنفس البشرية هنا هو : – ليس فقط إنسداد الاذن والقلب بل ايضا العداء ... والظهور بمظهر الإستشهاد تحت شعار حرية الفكر وحرية الإيمان او عدم الإيمان ... وايضاً ردّ العنف بالعنف احيانا .....

... وتكون النتيجة النهائية دائما هي الفشل ... في أداء المهمة المطلوبة أصلاً .....]

وقد اضطرب رجال الكنيسة في القرن الماضي في مواجهة الحملة المسعورة من رفاق السيد داروين والمصحوبة بأدلة تبدو في ظاهرها وكأنها علمٌ ثابت – واضطروا الي اصدار تعليقات ضعيفة غير مقنعة – مما زاد في بلبلة الناس في ذلك العصر . وكانت الكنيسة الكاثوليكية هي الوحيدة في الساحة أمامهم .. ولذلك فقد كانت مسئوليتها مضاعفة أمام هذا التيار من الإلحاد .. لأن الإسلام إذ ذاك كان يعاني من إنهيارٍ شبه كامل لحضارة شعوب الإسلام إلي أدني مستوي في تاريخها .. وكانت اليهوديّة ممزّقةَ الأوصال في أركان الأرض ..

وتواكَبَ كل هذا مع ابتداع النظرية الشيوعية – والتي تنكر الاديان ايضا – عدا انها تنكر الملكية الخاصة ... وتلغي شخصية الانسان .. وتحوله الي ترسٍ في آلة .. يملك الحكام مفاتيحها ..

وفي محاولاتهم للنيل من رجال الكنيسة وإظهارهم بمظهر من يتمسك بالخرافات ركزوا تركيزا إعلامياً شديدا علي أربع نقاط يسهل بها التاثير علي نفسية الانسان العادي الذي لا يتّبحّرُ في القراءة والاطلاع حول الموضوع (وهو ما ينطبق علي ٨٠ ٪ من البشر) .–

(أولاً) التزمّت الشديد لبابوات الكاثوليكية في أمور تبدو للإنسان العادي بعيدة تماماً عن العقلانية والمنهج العلمي في التفكير .. ومن النقاط المشهورة لمجادلات لانهائية جرَت في القرن التاسع عشر كانت الأمثلة التالية : –

١ – مبدأ أن الإنسان يولد مُحمّلاً بخطيئة آدم .. وخطايا كل أجداده .. وأنه يحتاج إلي الخلاص لكيلا يقضي الأبدية في جهنم .. والخلاص لا يأتي إلا عن طريق الكهنة .. وليس مباشرةً بينه وبين خالقه .. والكهنة يمنحون هذا الخلاص وكذلك صكوك الغفران بالحصول علي إعترافات الخاطئين .. والحصول أيضاً علي أموالهم ....!!.

(..ولا تَزِرُ وازِرَةٌ وِزرَ أخري ... آية قرآنية كريمة .. سورة فاطر ١٨)

٢ – إعتبار الجنس خطيئة .. حتي بين الرجل وزوجته .. إلا في لحظة إحتمال شبه أكيد لحدوث الحمل .. وبالتالي تصبح حياة الرجل مع زوجته العاقر .. خطيئة لانهائية .. ليس لها أي علاج .. حيث أن الطلاق أيضاً مُحرّمٌ تماماً ...

٣ – تحريم تدريس مبادئ الجنس للشباب .. والجمع في أذهانهم دائماً بين الجنس والخطيئة إلي أن تصبح مغروسةً تماماً في

وجدانهم .. و يجب أن تدخل المرأة إلي بيت زوجها وهي جاهلةً تماماً لما سوف يحدث .. وعندما يحدث .. تُصبح كراهيتها لكل ما يتعلّق بالجنس مضمونةً أبدَ الآبدين ..!! ويصبح هذا أسهل وأضمن الطرق لمنع الزنا والخيانة الزوجية ...

٤ - عندما إخترع فرانكلين مانعة الصواعق .. أفتي كهنة الكنائس في إنجلترا وأمريكا بأنها رجسٌ وخطيئة .. لأنها تمنع غضب الرب المتمثّل في البرق والرعد من الوصول إلي المغضوب عليهم ...!

(تماماً مثل الفتاوي التي أصدرها فقهاء متزمتون في مصر عند إختراع التليفون".. وأفتوا إذ ذاك بأن الحديث بواسطته حرامٌ في حرام ...)

٥ - عندما إكتُشِف التخدير .. نصح الأطباء في عام ١٨٤٧ بإستعمال الكلوروفورم لتخفيف آلام الولادة .. فأفتي الكهنة بأن ذلك حرام .. لأنه محاولة لتفادي قضاء الرب .. ثم عادوا فقبلوا إستعمال التخدير بالنسبة للرجل .. لأن الله قد أنامَه عندما إستخرج حواء من ضلعه فلم يشعر بأي ألم .. أما بالنسبة للمرأة فالتخدير حرامٌ تماماً سواء في ولادة أو جراحة ..!!..

الخ ... الخ ... الخ ...

(ثانياً) — عمر بعض هذه الحفريات سحيق في القدم يصل الي ملايين السنين .. بينما الانجيل والكتب السماوية قد توحي للقارئ غير المُدقّق بأن خلق آدم كان منذ بضعة آلاف سنة فقط .. (وقد كان الرد الضعيف لكنيسة القرن الماضي علي هذه النقطة هو أن أفتوا بأن خَلقَ كل هذا الكون والحفريات قد تم في نفس لحظة خلق آدم .. ولكن الرب جعلها تبدو وكأنها قديمة منذ ملايين السنين لكي يختبر مدي إيمان الإنسان .. بخالقه ..!!..)

وهو ليٌّ واضح للحقائق لان كل ما تقوله الكتب السماوية هو ان آدم قد خُلِق خلقاً مباشراً دون ايٍّ من درجات التطور التي يتحدثون عنها .... وأن خالقه قد ميّزه عن جميع المخلوقات بالعقل ... وأن الخالق علّمَ آدم الاسماء كلها - اي اسماء كل شئ في الكون وهو ما يوحي بانه كانت هناك مخلوقات لا حصر لها من قبل آدم ...

(ثالثاً) — قصة الطوفان وسفينة نوح توحي بانها كانت كارثة أنهت العالم كله ومخلوقاته كلها إلا ما كان في سفينته - وهو ما يتعارض مع الحفريات الثابتة في كل انحاء العالم ..

وهو ليٌّ واضح للحقائق لان قصة الطوفان يمكن تفسيرها علي انها شملت الكرة الارضية كلها - كما يمكن ايضا تفسيرها علي انها كانت كارثة في " العالم " الذي عاش فيه نوح ، كالفيضانات التي نراها اليوم تكتسح شعوباً بأكملها في بنجلاديش أو الصين علي سبيل المثال ..

(رابعاً) — ثورة المعلومات التي أثارتها اكتشافات كوبرنيكوس وجاليليو ونيوتن - والتي اظهرت ان الارض ليست مركز الكون (كما كان يقول أرسطو ورجال الكنيسة) وانها بالعكس تدور حول الشمس - وان الزلازل والاعاصير والفيضانات هي عوامل طبيعية يمكن تفسيرها والتنبؤ بها .. " وليست تحت رحمة خالق لا نعرف عنه شيئا " ..

وفي النصف الأول من القرن العشرين دخل فيلسوف الغرب .. اللورد برتراند راسل .. إلي ساحة هذه

المناقشات .. في وقت أطلّت فيه الظلال الكئيبة لكل من الشيوعية والنازية علي سماء العالم .. وقد حارب برتراند راسل بكل عظمة .. وبكل ما أوتي من قوة وإقناع ضد الشيوعية والنازية .. وضد تجار الحروب .. وضد كل ما يؤدي إلي الحروب .. من كل أنواع التعصب العرقي والديني .. والتطرف والتزمُّت .. والقهر للشعوب أو للأفراد .. والكراهية بين البشر .. ودافع بشدة وحرارة عن حق الطفل في تعليمٍ يعطيه فرصة للتفكير ولإستعمال العقل الذي يُميِّزُه عن باقي الكائنات ... وكانت أشهر كلماته " يجب أن يتعلم الإنسان أن يتعايش مع جيرانه كما هم ...Man must learn to tolerate his neighbours ... "

ولكن الخطأ الكبير الذي وقع فيه برتراند راسل .. كان إيمانه المطلق بنظرية السيد داروين وكُفره المطلق بكل الأديان .. ومن أشهر تعليلاته لذلك قوله بأن رجال كل دين يحاولون بكل الطرق إثبات أن دينهم هو الوحيد الصحيح .. وأن باقي الأديان كلها كُفرٌ وخطيئة .. وأن من هذا الباب وحده نشأت مئات الحروب والمذابح والمآسي .. بحيث يصبح من حقه ومن حق الإنسان العادي أن يشك في الأمر كله ..!. ومن هنا كانت كتابات برتراند راسل دعماً كبيراً لأفكار الإلحاد التي نتجت عن نظرية السيد داروين .. وفشل من حيث لا يدري في أن ينشر فكر الحب والسلام .. لأنه فشل في محاولته للتفريق بين أفكار الإلحاد من ناحية .. وأفكار الشيوعية والنازية والتطرف الديني .. من ناحية أخري .. لأن كل هذا ضد طبيعة البشر ...

» » » » » » »

وإذا جمعنا بين النظريتين ، الشيوعية والداروينية ، والهدف الخفي المستتر خلفهما لوجدنا الاستنتاجات التالية : –

أ – الانسان لا يختلف شيئا عن الحيوان – ولا يشفع له عقله شيئا ...

ب – وهو يهلك نهائيا – جسدا وروحا – في لحظة هلاك جسده ، وليس له أمل في أي شئ بعد ذلك ....

ج – وبالتالي فانه لا يوجد اي معني لأي قِيَم او مبادئ في حياة البشر ....

د – وإذن فعلي من ليس له مال او قوة او نفوذ ان لا يلتزم بشئ ....إلا الالتزام بطاعة الحكام (أياً كانوا ... أفرادا او مجموعات ... وأياً كان ما يرمزون اليه ...) من اجل ان يعطوه ما ياكله ويشربه فقط في اثناء حياته علي ظهر الارض .... ويمتم .....

ه – اما من كان عنده مال او قوة او نفوذ ..... فليطغَ في الارض ...وليبذر ماله يمينا ويسارا تحت إسم الإستمتاع به..... وليُمتِّع حواسَّه كلها ..... دون أي قيود .....

ويلاحظ هنا ان حديثنا لا يتناول الاديان السماوية في حد ذاتها – بل يتناول أساساً المحاولات المستميتة لتشكيك البشر في حقيقة وجود

خالق مبدع .... وهي أصلاً محاولات مستميتة للنيل من سلامة النفس البشرية ... وبالتالي من سلامة المجتمع الإنساني كله ....

وفي رأينا ان من أهم الدلائل في مواجهة هذه النظرية الإفتراضية للسيد داروين يجب ان يكون كما يلي

(١) ركّزت الكنيسة في القرن الماضي علي معجزة تركيب العين ، من قرنية الي عدسة الي عصب ، وقارنتها بآلة التصوير . وجادلت بأن من يتأمل تشريح هذه المعجزة في حد ذاتها يجب ان لا يساوره اي شك في وجود الخالق المبدع . فيرد السيد شارلس داروين قائلاً ان التطور البطئ عل مدي مائتي مليون سنة كفيل بالوصول الي هذه المعجزة ...

ونحن نري ان المعجزة الاكبر من معجزة تشريح العين إنما هي معجزة حياة الطفيليات التي تعيش حياة ذات مرحلتين two-cycle lives كالبلهارسيا التي تعيش بشكل ما في كبد القوقع – ثم تنتقل لتعيش بشكل آخر في جسم الانسان وبعض الحيوانات .. وكذلك الذباب والبعوض والديدان .. التي تعيش فترةً في شكل دودة تسرح في الأرض أو في الماء .. ثم تتشرنق .. وتتغير إلي فراشاتٍ وحشرات ذات أجنحةٍ تطير ..

وكذلك دودة الاكينوكس echinococcus التي تعيش في أمعاء الذئب والكلب وينزل بيضها مع البراز علي الحشائش والاعشاب .. وتأكلها الاغنام والابقار (والانسان) وهناك تتحول الي اكياس هيداتيد hydatid تنخر وتخرّب في كبد الحيوان وجسمه إلي ان يموت :- فيأكله الذئب والكلب .. وفي أمعائه تفقس أكياس الهيداتيد فتصبح دودة معويةً من جديد ....!!! وكلها امثلة لتوازن دقيق بين مخلوقات الارض ..... توازن يُسبِّحُ ويسبح ويسبح الف مرة بوجود خالق مبدع .....

ولا يستطيع العقل الإنساني أن يتصور .. (أو يتقبّل ..!!) .. بأن إجتماعاً للتنسيقِ علي مستوي القمّة (..!!) قد عُقِدَ في أحد سراديب التاريخ .. بين الأطراف الثلاثة لهذا الترتيب العجيب .. (والذي إخترناه علي سبيل المثال لا الحصر ..) .. لمراحل حياة مثل هذه الكائنات ...!!

(٢) اوجه التشابه بين عظام واجساد المخلوقات المختلفة – وكذلك اوجه التشابه بين التركيب البروتيني لمادة الجينات الوراثية DNA في كافة المخلوقات – ليست دليلاً علي انها قد تطورت من واحد لآخر .

ويوجد مثلا تشابه كبير جدا بين اجزاء المحرك واجزاء الهيكل في كلٍّ من السيارة والجرار الزراعي والدبابة والطائرة – ولا يدل هذا علي شئ الا علي ان صانعها كلها واحد ، (وهو هنا الانسان) .

(٣) بما ان سلسلة التطور المفترضة قد نتجت عن مبدأ البقاء للأصلح – فإن هذا الافتراض كان يُحتِّم

اختفاء الانواع التي تطورت ... ولكننا نجد جميع الاحياء ما زالت موجودة ابتداءً من الاميبا الي الحشرات الي الزواحف الي الاسماك والطيور والحيوانات بانواعها والقرود.

وقد وجدت حفريات عمرها ٢٠٠ مليون سنة لبعض الزواحف والقواقع مماثلة تماما دون اي تغيير لانواع موجودة فعلا في عصرنا هذا ....

(٤) لم يمكن لاصحاب هذه الحفريات ان يجدوا تسلسلاً مقنعا يصل بين اشباه القرود وبين الانسان – فابتدعوا كلمة " الحلقة المفقودة missing link " ليُبرِّروا تسلسل نظريتهم .

وقد بلغ الشك في الموضوع كله عند كثير من العلماء ان قالوا بالحرف الواحد :–

" ....the very existence of evolutionary trends in primates has been questioned , and some workers have suggested that they exist only in the mind of the paleontologist ...."Encyclopedia Britannica , 1992 , vol 18 , page 809 .

" ....اننا نعتقد ان الصورة التي يرسمها اصحاب الحفريات لدلائل التطور من القرود (واشباه القرود) الي الانسان انما توجد في أذهانهم فقط .... ولا يوجد في الواقع الذي يقدمونه ما يبرر الاقتناع بما يقولون ..... "

ان كل ما قدمه اصحاب الحفريات هي مجموعات حيوانات من اشباه القرود كانت تعيش في العراء وفي الكهوف اطلقوا عليها اسماء مختلفة وكأنها انسان بدائي homo – لان بعضها كان يسير علي قدميه الخلفيتين مثله مثل الانسان (ومثله ايضا مثل الدب القطبي والغوريلا .....!)

وكان كل ما قدموه دليلاً علي تمتع هذه الحيوانات بالعقل هي قطع من الاحجار كانوا يكسرون حوافَّها بحيث تصبح حادَّةً تساعدهم علي تقطيع لحم الصيد داخل الكهوف قبل أكله. وقال هؤلاء العلماء ان هذا دليل علي القدرة علي صنع الآلات tool-making ability .... (واين هذا من الحيوان المائي المسمي بالقضاعة otter – والذي يستعمل حجرين في كسر القواقع ليأكل ما بداخلها – بل ويحتفظ دائما تحت إبطه بحجرين جاهزين للإستعمال في اي لحظة ..... واين هذا من قدرة حيوان القندس علي بناء السدود المائية كأحسن مهندس ريٍّ ....وقدرة الطيور علي بناء الاعشاش المعقَّدة وقدرة الطير حفَّار الخشب علي حفر بيته بمنتهي الدقة داخل جذوع الشجر ......)

وقد هللوا عندما اكتشفوا عظام احدي الحفريات في منطقة بشمال العراق لحيوان من اشباه القرود أسموه Neanderthal تبدو وكأن صاحبها قد دُفِنَ عمداً في قبر رُصَّت فوقه بعض الاحجار ...

(واين هذا من قبائل النمل التي تجمع رفاقها التي تموت وتحملها معها الي العش – واين هذا من طائر الغراب الذي يهيل التراب فوق رفيقه الذي يموت .....)

ان اقصي ما وصل اليه عقل اذكي القرود المعاصرة ليتركَّز في هذه الصورة – والتي تظهر القرد يقطع

غصنا من شجر ويزيل الاوراق منه ، ثم ينهمك بإهتمام وتركيز في استعماله داخل شقوق الاحجار ليستخرج به النمل الابيض ليأكله . .

بل ولقد ثبت أن أذكي الحيوانات علي الإطلاق بعد الإنسان هو حيوان الدولفين المائي .. مما يدفع إلي إظهاره في كثيرٍ من القصص والأفلام .. كحيوان صديق للإنسان .. وذكاء الدولفين يفوق ذكاء الكلاب دون شك .. ثم تأتي القرود بعد ذلك في مرتبةٍ تالية ..!!

واقصي ما امكن للانسان تدريب اذكي القرود عليه كان هو حفظ بضعة رموز من الحروف مرسومة علي مكعبات من الخشب بحيث يمكنه تركيب جملة او جملتين . ولا يستطيع مثل هذا القرد ان ينقل حتي هذه الخبرة الضئيلة الي صغاره ....

ان القدرة علي تعلم اللغة هي غريزة و قدرة وراثية مغروسة في عقل الانسان منذ مولده – بدليل السرعة التي يتعلم بها الاطفال كافة اللغات – وسرعان ما تصبح اللغة المنطوقة عندهم لغة مكتوبة بكل سهولة .....

واللغة هي وسيلة التفكير ... وهي وسيلة نقل الخبرة .... وهي بالقطع دليل العقل ....

ولعلنا نلاحظ جميعا انه لا يوجد في ايٍّ من كتب التاريخ او كتب الحفريات اي دليل علي الرسم او الكتابة الا منذ حوالي خمس عشرة ألف سنة فقط لا غير . وليس غريبا ان يكون الاستنتاج الواضح .... هو أن الانسان كما نعرفه قد وُجِدَ فجأة ... (او خُلِق ...) في حوالي هذا التاريخ ...

ان الفارق بين عقل الانسان وعقل اقرب اشكال الحيوانات اليه لهو فارق كبير لا نهائي – ليس فقط في الحجم (وهو اقل الفروق اهمية) بل في طريقة العمل ... والذاكرة .... والحكم علي الامور ..... واستنتاج النتائج من المُسَبِّبات .... والتصرف بناء علي النتائج .... واكتساب الخبرة .... ثم نقل هذه الخبرة الي الصغار من جيل الي جيل بالكلام والكتابة ..... والتخطيط لعملٍ ما في المستقبل ..... وتخيُّل هذا المستقبل .... وربطـه بالحاضر والماضي .... وتحمُّل المسئوليـة عن القرار .... وتحمُّل المسئولية عن العمل..... [والمسئولية هي الأمانة....! التي حملها الإنسان......!] ... شتَّان – شتان – شتان – وألف شتان.....

»»»»»»»»»»»»»»»»»»»»

واخيرا فاننا نري ان هذه المناقشات والمجادلات سوف تظل قائمة ما دامت الحياة علي ظهر هذه الارض ، وما دامت الادلة والادلة المضادة كلها مستمَدَّة من اشياء موجودة علي ظهر هذه الارض ....

ونري ايضا أنه لا يمكننا إغفال حقائق ثابتة اخري تخرج عن نطاق هذه الارض (وبالتالي عن نطاق كل قوي التطور التي يدعيها اصحابها) يمكننا استغلالها لتقديم ادلة ملموسة واضحة ومقنعة حتي للانسان العادي الذي لا يتبَحَّر كثيرا في القراءة والاطلاع :-

(أ) وسيلة الاتصال بين جميع اجزاء الكون هي مادة الأثير التي نستنتج وجودها لانها تحمل جميع انواع الاشعاعات من ضوئية الي كونية الي لاسلكية (بسرعة ٣٠٠ الف كيلومتر في الثانية) في الكون كله ابتداءً من كوكبنا الصغير الي المجرات التي تبعد عنا ملايين السنين الضوئية ... (السنة الضوئية هي المسافة التي تقطعها اشعة الضوء في سنة كاملة .... وهي تساوي مليون وخمسمائة الف مليون كيلومتر طولي) ..... وأيضا تتخلل هذه المادة الافتراضية داخل اجساد جميع المخلوقات الحية بلا استثناء بحيث تمر من خلالها هذه الانواع من الاشعاعات ....

(ب) تدور الاجرام السماوية المتناهية الكبر حول بعضها في افلاك ودوائر تتحكم فيها قوي الجاذبية وقوي اخري اكبر بكثير من مفهوم البشر . وقد اثبت العلم ان كل شئ في الارض (جماد او نبات او حيوان) يتكون من ذرات متناهية في الصغر ... واثبت العلم ايضا ان كل ذرة تتكون من جزيئات اخري اصغر واصغر تسمي الالكترونات والبروتونات ..الخ تدور حول نفسها في افلاك ودوائر تشبه تماما تلك التي تدور فيها الاجرام السماوية .....

وتكفي نظرة تأمل واحدة في .... وحدة النظام بين كل ما هو علي سطح الكرة الارضية ..وبين أبعد المجرات والكواكب .... والدقة والابداع في هذا كله (من اكبر الموجودات الي اصغرها) لتُسبِّح بوجود خالق مبدع .....

وإننا نري انه لن يمضي وقتٌ طويل حتي نكتشف جميعا ان نظرية النشوء والارتقاء كانت (علي احسن الفروض) اجتهاداً خاطئاً ....

وليست ببعيدة تلك المناقشات اللانهائية التي كانت تؤيد النظرية الشيوعية ... وقد كانت تتردد اصداؤها في كل الكتب والجامعات ، وفي كل الدول والمجتمعات الي بضعة سنوات فقط وكأنها علم ثابت أكيد...... وها نحن الآن نري العالم كله يُقِرُّ بأنها كانت اجتهادا خاطئا ...... وإن كان بعض الكتاب يقولون بانه لم يكن اجتهادا خاطئا ... بل كان اجتهاداً مقصوداً مُتَعمَّدًا ....!!

وليس في كلمة " مقصودا متعمدا " هنا أي مبالغة ... فإننا اذا فكرنا قليلا في تطبيقات نظرية السيد ماركس ورفاقه لوجدنا ان موجزها هو أن القيمة الحقيقية هي للعمل اليدوي .. لأنه العمل الوحيد الذي ينتج عنه سلعة واضحة تُباعُ وتُشتري ... وعلي ذلك فإن القيمة الحقيقية الوحيدة في المجتمع هي لمجموع العمال اليدويين .. وهم طبقة البروليتاريا ..

أما العلماء ومن يعملون في مجالات الادارة او التنسيق او الخدمات فهم جميعا ليسوا الا مهناً طفيلية غايتها الوحيدة يجب ان تكون فقط تسهيل مهمة طبقة العمال .. !. أي " دكتاتورية البروليتاريا " ...
وحيث أن هذه المغالطة الواضحة هي النتيجة الحتمية لمحاولة تطبيق نظرية خيالية تساوي بين خلايا النحل ومجتمعات البشر .. وحيث أن حتميةَ هذه النتيجة لا يمكن أن تفوت علي من يُفتَرَضُ فيهم العلم والفلسفة والفكر من أمثال السيد ماركس .. إذن فقد كان الأمر كله دون شك مغالطة ديماجوجية .. لم تكن تهدف إلي أي شئ إلا إلي دغدغة عواطف طبقات العمال واستمالتهم من أجل اغراض سياسية اخري ... ولا يمكن ان يكون هذا فكراً او علماً او نظريةً ذات قيمة بأي حال من الاحوال ...

ولم تزدهر النظرية الشيوعية كفكرٍ يستقطب بعضاً من الناس إلا في دول أوربا الكاثوليكية .. فلم توجد احزاب شيوعية ديموقراطية ذات قيمة في العالم الغربي الا في ايطاليا وفرنسا واسبانيا والبرتغال وفي إقليم بافاريا بألمانيا .. ولكنها لم توجد ابدا حيث وُجِدت البروتستانتية – كما في بريطانيا والمانيا (باستثناء اقليم بافاريا الكاثوليكي) وهولندا والدول الاسكندنافية ... فكأن هذا الاحزاب كانت ما هي الا رد فعل للشطط الديني الشديد للكنيسة الكاثوليكية في سابق الايام ...

[والتطرف الديني .. أيا كان الدين هو ضد الطبيعة البشرية دون ادني شك .. وتحاول الشعوب دائما الهروب منه الي أي ملجأ .. حتي ولو كان الجحيم ...]

ولولا فرض الشيوعية علي الشعب الروسي بواسطة لينين والبلاشفة في عام ١٩١٧ .. ثم ستالين من بعد ذلك .. لما سمعنا عن هذه النظرية الا من دراسات الماجستير والدكتوراه التي تدرُسُ النظريات الشاذة الغريبة في قمامة التاريخ ...

««««««««««««««««

والدارس المُدَقِّق لتاريخ البشر سرعان ما يصل إلي نتيجة أكيدة .. وهي أن الإيمان بوجود الخالق المبدع يكاد يكون فطرةً غريزية جُبِلَت عليها نفوس البشر ... ونحن نري قمةَ هذا الإيمان تعلو في نفوس بعض الناس وترتفع إلي أن تصبح مجموعةً من الصفات لصاحبها .... تندرج كلها تحت إسمٍ واحد ..... وهو " التديُّن " ...

ولو إجتمعت في مكان واحد مجموعة من الناس " المتدينِّين " .. واحد من كل دين .. بحيث يمثلون كل الأديان عبر كل عصور التاريخ القديم والحديث .. وعبر كل أجناس البشر .. ولو بدءوا إذ ذاك يتناقشون فيما بينهم في أمور الدنيا .. لوجدوا أنفسهم جميعا يتكلمون لغة واحدة .. تلِفُّ وتدور كلها حول محور

إنسانيٌ واحد .. وهو أن يعاملَ الآخرين تماماً كما يُحِبُّ أن يعامله الآخرون .. فتكون المحصلّةُ النهائية لكلٍّ منهم هي إحترام حياته وماله .. وعِرضِه وكرامته .. ومساعدته عند المرض .. وعند الحاجة والضيق ... ولوجدناهم جميعا ممّن ينطبق عليهم صفة " كمال النفس integrity " وهي تُعني أن صاحبها يعمل في الخفاء نفسَ ما يفعله في العَلَن .. مهما كانت المُغريات ...

ولو تناقشوا بعد ذلك في أمور ما بعد الدنيا لوجدوا أنفسهم يتفقون جميعاً علي شيئين أساسيَّين : وهما .. وجود الخالق المبدع .. ووُجوب الحسابِ يومَ الحساب ...
وسوف يتّضحُ بعد ذلك أن ما يختلفون عليه يدور كله حول طرق عبادة هذا الخالق المبدع .. جلّ جلاله .. وهي أصلاً جُزئيّةٌ تتفرّعُ من الأساس .. وليست هي الأساس ...

إذن فالرباط الحقيقي في إطار الدين .. هو بين المتديِّن والمتديِّن من أي دين .. أكثر بكثير بين أفراد الدين الواحد .. والذين قد لا يجمع بينهم إلا سطر شهادة الميلاد الذي يُحدِّدُ إسم دين أمه وأبيه ... والمتدين (في أي دين) يشعر بأنه يعلو فوق موج الحياة فلا يصيبه الرذاذ .. ولا يهتمُّ بالصغائر .. ولا يغرق في تفاصيل الحياة اليومية .. ولا تتأثر نفسه بالمال إذا فاض وزاد بين يديه أو إذا غاض وراح للآخرين .. وهو يشعر دائما بأنه حلقةٌ في سلسلة متصلة من البشر ذات هدفٍ محددٍ مرسوم .. وليس أبداً كالزبد فوق موج البحر يعلو ويفور ثم يمضي إلي العدم .. كما يدّعي السيد داروين والرفاق ...
إن الإنسان المتدين (في أي دين) يتمتع بصفة جميلة لا يتمتع بها إلا القلّةُ في هذا الزمان ، ألا وهي صفة " صفاء النفس serenity " والتي تملأ قلبه وعقله بالقناعة والهدوء والإطمئنان مهما أعطته الدنيا من مالٍ أو جاهٍ أو سلطان .. أو عصفت به صروفُ زمان ..

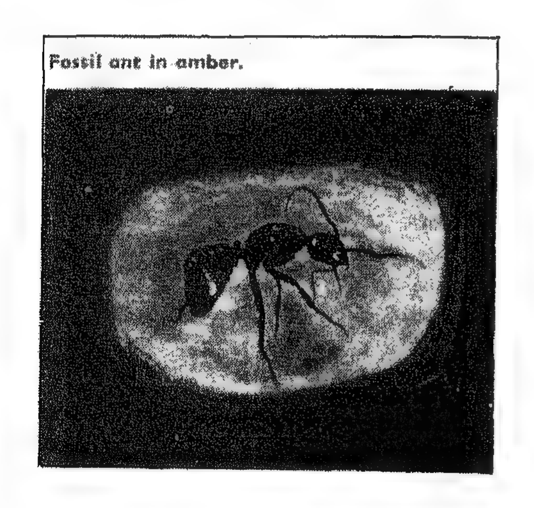
» » » » » » » » » » » » »

في أواخر القرن العشرين إنهار صنم الشيوعية الكئيب ، الذي خيم بظلامه ودكتاتوريته علي نصف الكرة الأرضية لمدة سبعين عاما .. وقد إنهار لا لشئ إلا لأنه ضد طبيعة البشر .. ومن المؤكد أن البديل الطبيعي الواضح لهو الفطرة الطبيعية للإنسان والتي تؤمن إيماناً فطرياً أكيداً بوجود الخالق المبدع .. وبوجوب الحساب يوم الحساب .. ونحن نري أن نغمة العودة إلي الدين قد بدأت تظهر .. وبدأت قسماتها الحلوة .. وألحانها الجميلة .. تعزف في كل ركنٍ من أركان الأرض .. وبين أفراد كل الشعوب ...

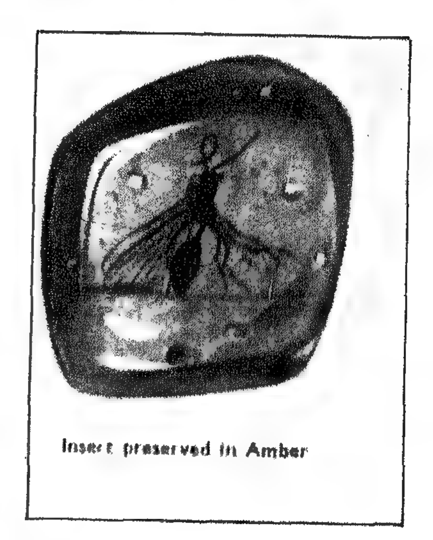
ولن يوقِفَ هذا التيارَ الجميل إلا إذكاء العداوة بين أهل الأديان المختلفة .. تحت أعلام التعصب الديني .. أو إذكاء الكراهية للدين بين أهل البلد الواحد .. تحت أعلام التطرف الديني .. ولن تجد شياطين الشر المغروسة في نفوس البشر أسهل من هاتين الوسيلتين للتحوّل بالبشرية من جديد .. بعيداً عن برّ الأمان ...







Fossil ant in amber.



Insect preserved in Amber

أربع صور .. تكاد تنطق لترد علي السيد داروين ورفاقه ...

الاولي لحشرة (نملة) وجدت متحجرة fossilised في افرازات شجرة عمرها ملايين السنين

والثانية لحشرة (بعوضة) وجدت متحجرة في افرازات شجرة عمرها ملايين السنين ...

وكلتاهما حشرتان وُجِدَتا منذ ملايين السنين كما توجدان اليوم تماما ... وسوف تظلان كما هما دون اي تغيير يذكر الي ان تنتهي الارض وما عليها .... والثالثة توضح أقصي ما وصلت اليه خبرة القرد وذكائه وقدرته علي استعمال اصابعه .... عود شجر يزيل منه الاوراق لينبش به بين الصخور ليستخرج النمل الابيض ليأكله ... والرابعة توضح أقصي ما وصلت اليه خبرة حيوان القضاعة المائي (ثعلب الماء) وقدرته علي استعمال يديه... حجران يحتفظ بهما تحت ابطه ويستعملهما ليكسر بهما القواقع ليأكل ما بداخلها ...

و يتناسي أو يتعامي السيد داروين ورفاقه (..عمدا..؟ قصداً..؟) عن الحقيقة البسيطة .. التي تقول ان هذا القرد وهذه القضاعة تفعلان نفس ما في هذه الصورة منذ ملايين السنين .. ولن تتغير .. ولن تزيدعليها شيئا .. الي ان تنتهي الارض وما عليها ...

» » » » » » »

ومن الطريف في هذا المجال ان نذكر التعريفات المختلفة التي دأب العلماء علي التفريق بواسطتها بين الانسان والحيوان ... فقد قالوا ان الانسان هو ... : –

(١) الحيوان المبتسم او الضاحك .. وقد رأينا ان حركة الابتسام ....وما تعبر عنه من عاطفة... لا توجد في حيوان آخر .. وهي بالتأكيد غريزة أصيلة في الجنس البشري .. لانها تبدأ في الطفل ولم يتجاوز عمره بضعة أسابيع ...

(٢) الحيوان الوحيد الذي يمكن ان يقتل بني جنسه .... ! .. !!...

(٣) الحيوان الناطق .. وهو أهم وأدق تعريف ... والنطق هنا يقصد به القدرة علي التعبير بالكلام واللغة تعبيراً صادراً عن العقل .. بحيث يُمَكِّنُ صاحبه من ربط الماضي .... بالحاضر .... بالمستقبل ....

ولا يمكن ان يُقَارَنَ هذا بالاصوات التي تصدرها الببغاوات .. او صيحات التحذير التي تطلقها الحيوانات عندما تري الاسود والنمور ...

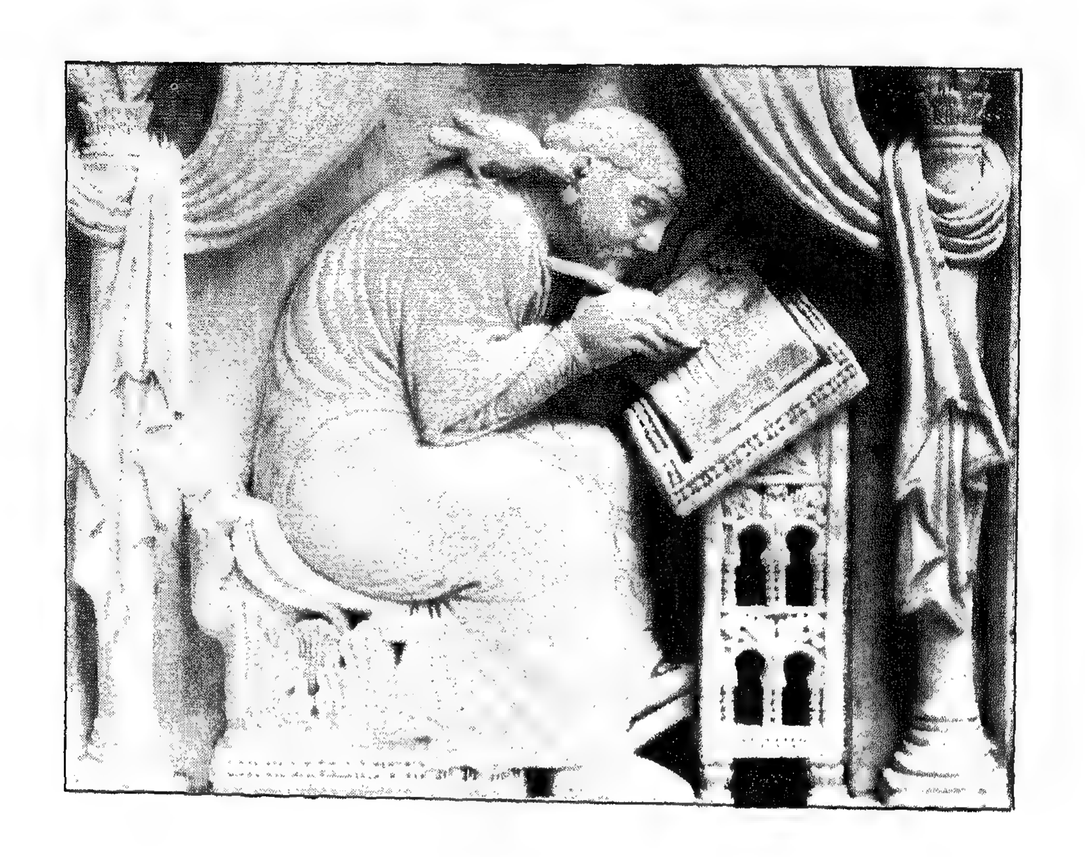
واللغة هي التعبير الحقيقي عن العقل ... وهو الفيصل الذي يميِّز الانسان عن غيره ....

تقول دائرة المعارف الامريكية (ملحق ١٩٨٣ صفحة ٩٧) ان عالم اللغات ديرك بيكرتون بعد ان اجري

دراساته علي اطفال القبائل البدائية في جزر هاواي والمحيط الهادي قد قرر ما يلي في وضوح لا يحتمل أي تأويل : -

Human language has been found to be genetically programmed much more than was preiously believed .....

وترجمتها هو ان اللغة مرتبطة بجينات الوراثة في الانسان اكثر بكثير مما كنا نظن من قبل .... وانها ليست اكتساباً مجردا من العالم المحيط بالطفل .....



بالعقل واللغة .. نُطقاً وكتابةً .. تناقل البشر حضاراتهم .. وزادوا عليها عبر الأجيال ..
بينما بقيت قرود السيد داروين علي حالها .. منذ ملايين السنين ...

ثلاث صور ... تكاد توجز قصة الانسان ...

في جميع الكائنات الحية .. نباتاً او حشرةً .. او الطير والحيوان .. تقتصر غريزة الجنس والتكاثر علي ايجاد البذرة ..او الصغير .. واحيانا رعايته الي ان يقف علي قدميه فقط ... ثم بعد ذلك ينساه ابوه وامه تماماً .. ويُترَك وحده لغرائزه الطبيعية .. والتي لم يكد يتغير منها اي شئ منذ ملايين السنين ... اما في الانسان ... والذي وُجِدَ (.. او .. خُلِقَ ..) فجأة منذ ١٥ الف سنة .. فقد اختلف الامر ... :-

أولاً .- أودع الخالق المبدع خلف هاتين العينين الواسعتين لهذا الطفل .. غريزة أصيلة .. تُمكِّنُه من تَعلُّم اللغة .. فهماً .. ثم نُطقاً .. ثم كتابةً .. في زمن بسيط ... وأصبحت هذه اللغة هي الوسيلة للتعبير عن شئ يختلف تماما عن باقي الكائنات الحية .. وهو العقل ...

ثانياً .- أودع الخالق المبدع في أبيه وأمه ثلاثة اشياء تربطهما بهذا الصغير الي الأبد

(١) - أودع فيهما ما جعل غريزة الجنس تتعدَّي وظيفة التكاثر .. لتصبح رباطا يربطهما معا من اجل صالح هذا الصغير .. والذي يحتاج لعدة سنوات من الرعاية المستمرة الحميمة .. ليمكنه رعاية نفسه بعد ذلك ...!

(٢) - أودع في نفس كلٍّ منهما غريزة التملُّك .. وبالتالي الحرص علي توريث ما يملكان .. الي هذا الصغير ...

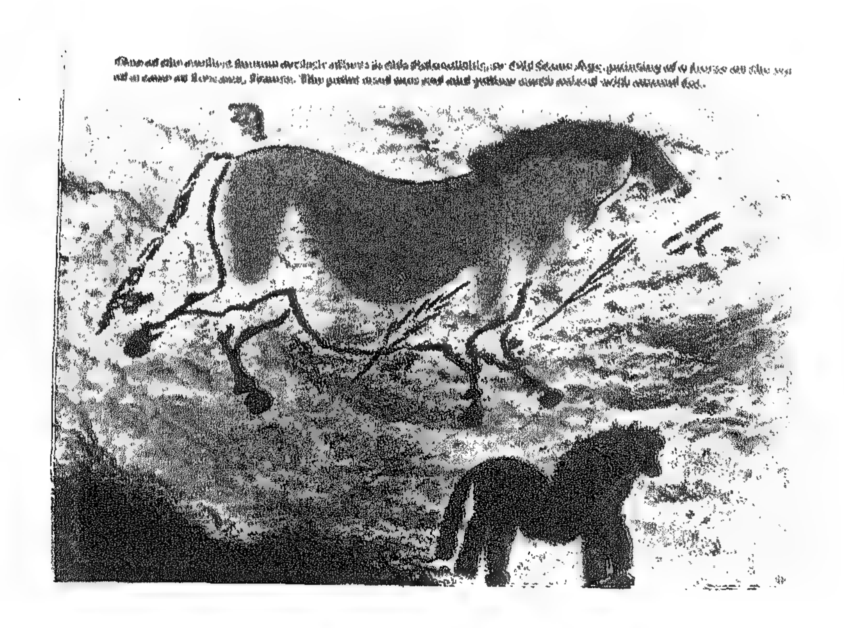
٣ - أودع في نفس كلٍّ منهما غريزة الرغبة في الخلود .. ولها مظهران .. أولهما الخلود بإنجازات العقل والعمل وثانيهما الخلود بالجسد .. ومظهره الوحيد .. هو هذا الصغير ...

ثالثاً .- ونتيجة لكل لذلك .. نجد الأب والأم .. معاً .. يستعملان وسيلة اللغة .. لإعطاء الصغير كل خبرات البشر السابقين جميعا .. ليستعملها .. ثم يزيد عليها .. ثم ينقلها الي من يليه .....

طبائع الإنسان)



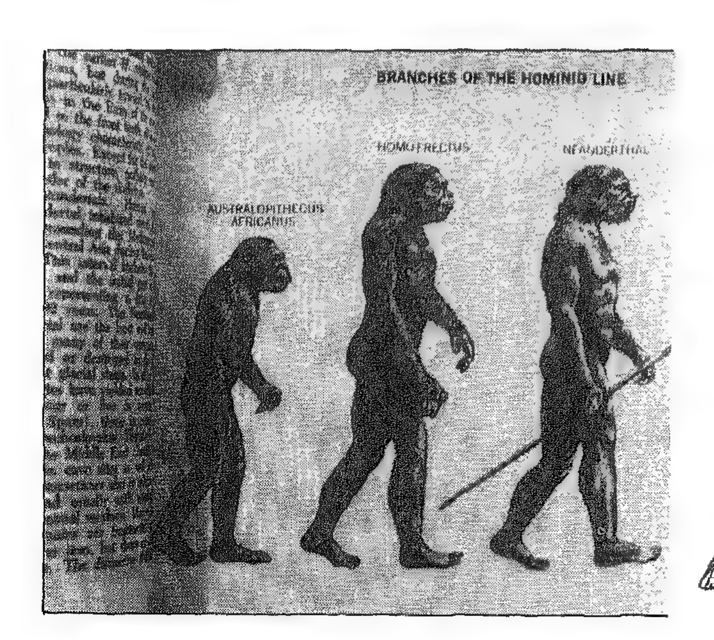


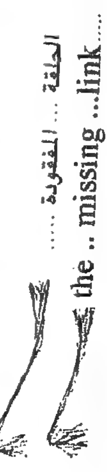


رسم ملون لحصان كبير .. ومُهر صغير .. وُجد علي جدران احد كهوف جنوب فرنسا .. وقد حُدِّدَ عمر الرسم بحوالي ١٥ الف سنة .. وهذا الرسم هو اول آثار اللغة والرسم والتعبير عن العقل بكل ما يحمل من معاني .. وهو اقدم اثر يدل علي الانسان الحقيقي .. والذي لم يوجد .. أصلاً .. قبل هذا التاريخ ...

وقد كانت الخطوة التالية هي الاستقرار في قري الزراعة .. واقدم آثار وُجدت لها كانت منذ عشرة آلاف سنة في منطقة أريحا بفلسطين .. ومنذ سبعة آلاف سنة .. في المكسيك في اقصي الغرب .. وفي بابل في أقصي الشرق ...

اما الخطوة الثالثة .. فكانت الكتابة .. علي الجدران والالواح .. والقوانين والشرائع يضعها الانسان لمجتمعه .... وعمر اقدم هذه الكتابات .. والقوانين ... كان سبعة آلاف سنة .... في مملكة بابل ...







إن تخيُّلات التطوُّر المتسلسل من هذا .. الي هذا .. الي ذاك .. ليست الا إبتداعاً وإصطناعاً لمحاولة تأييد نظرية لم يقم عليها أي دليل ...

ان هذه الحلقة المفقودة لا توجد الا في خيال اصحاب الحفريات ... وبعض حفريات الحيوان الثالث من اليسار يكاد عمرها يتزامن مع اقدم الآثار المؤكدة للإنسان الحقيقي ...

ولا يوجد بين كل هذه الحيوانات أشباه القرود .. وبين الانسان الحقيقي .. إلا تشابه العظام والجسد ... تماما كما تتشابه الهياكل وأجزاء المحرك ... بين السيارة والجرار الزراعي والدبابة والطائرة وكذلك السفينة ... لا لشئ الا ...لان صانعها ... واحد ... ! ...

الفصل الثالث

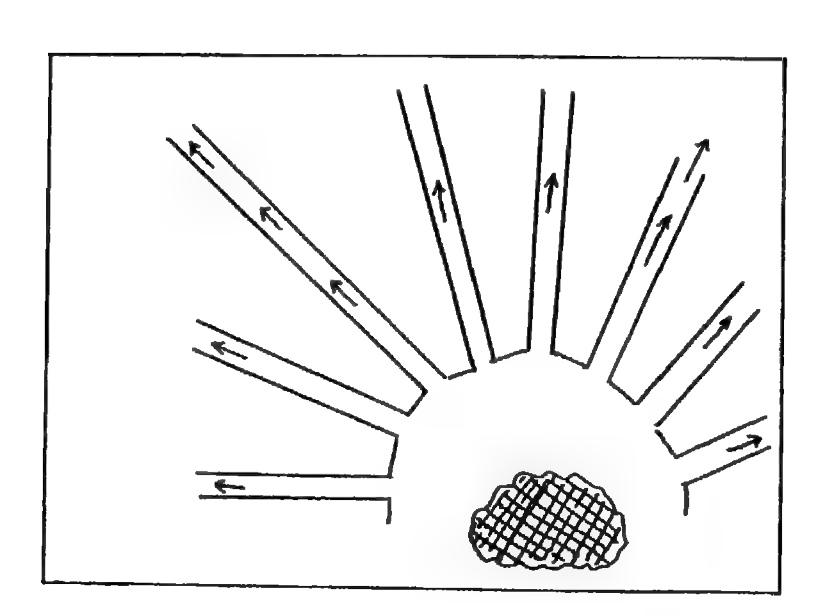
عربة واحدة .. وألف طريق ..

» » » » » » » » » » » » »

×× بداية الدنيا لأي إنسان هي كالميدان الكبير .. يتفرع عنه ألف شارعٍ .. وألف سبيل ..

×× ومن أصعب المواقف على النفس البشرية أن نحاول .. تغيير .. طريقٍ بطريق .. بعد طولِ زمانٍ .. أو فواتِ أوان ...

×× وقد يكون هذا الفصل الثالث كالتلِّ أو الجبلِ الصغير في وسط هذا الميدان .. يُطِلُّ من أعلاه كلُّ إنسان ... على آخرِ كلُّ طريق .. قبل أن يدخل فيه ...!!



(١) العمل كضرورة – من أجل الطعام والأساسيات

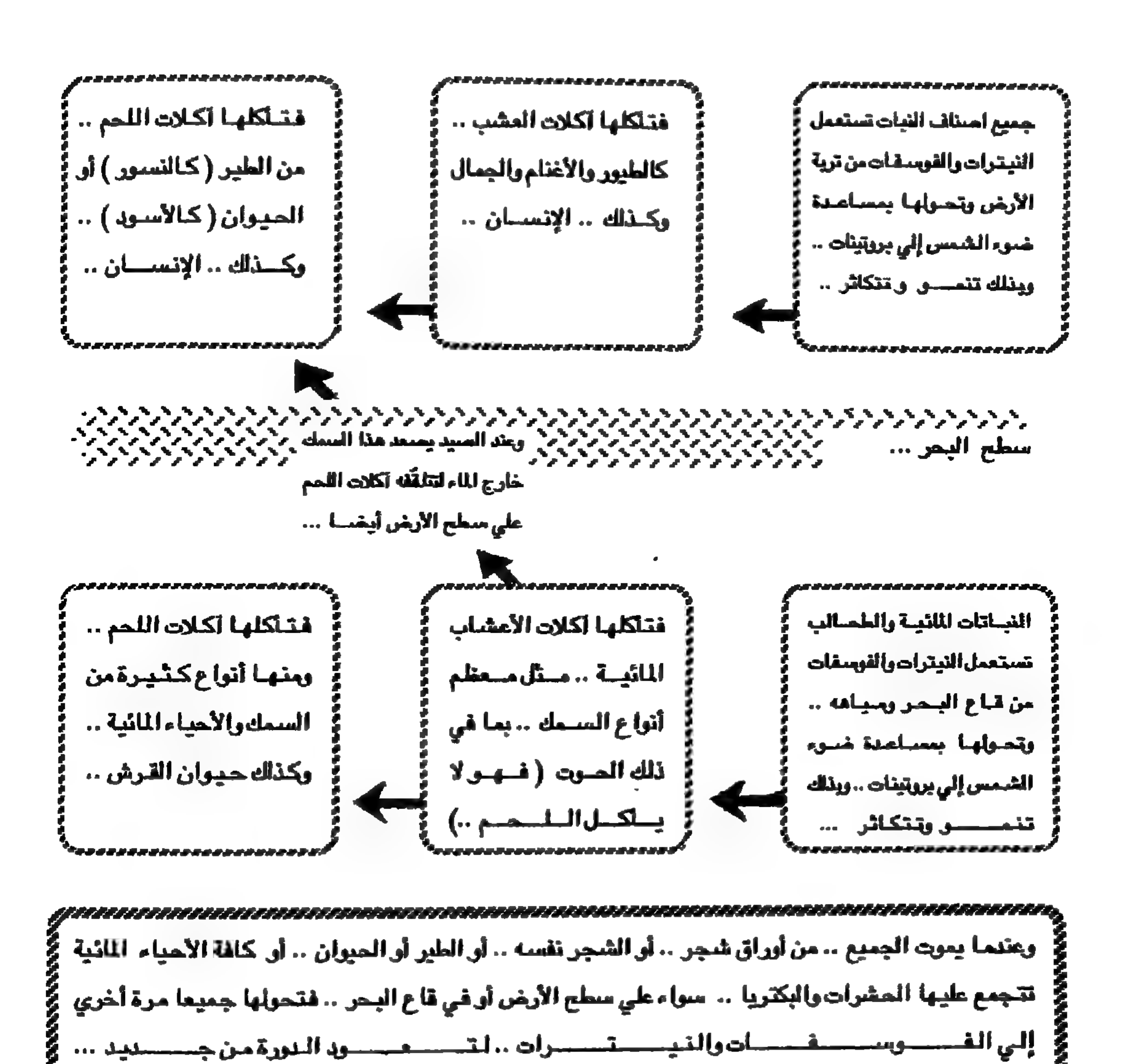
when work is an obligation

أظهرت دراسات علوم الطبيعة وجود ما يسمي " سلسلة الطعام food - chain " للكائنات الحية .. ففي الانهار والبحار مثلاً نجد الحيتان والأسماك الضخمة تاكل الاسماك الكبيرة – وهذه تاكل الاسماك الصغيرة – وهذه بدورها تاكل النباتات والطحالب والاعشاب المائية .... والكل يتوالد وياكل بعضه بعضاً في توازن طبيعي دقيق جعل عالم الاحياء المائية ثابتاً متوازناً عبر مئات الآلاف من السنين ..... والحياة في البريّة ايضاً فيها نفس التوازن ونفس النظام – بين النباتات من جانب ، وآكلات العشب من جانب ثاني ، وآكلات اللحم من جانب ثالث .... ومن معجزات التوازن الدقيق بين الاحياء في الكون تحدثنا من قبل عن الطفيليات ذات الحياتين ، وكيف ان دودة الاكينوكس التي تعيش اصلا في امعاء الذئاب تُنزِلُ بيضها علي الحشائش لتاكله الاغنام والابقار فتموت هذه بسبب اكياس الهيداتيد – فيأكلها الذئب وتستأنف الدودة حياتها مرة اخري في أمعائه ......

ويوجد في كل كائن حيّ اجراس انذار قوية متسلّطة ، تدق عدة مرات في اليوم الواحد لتأمر صاحبها بالبحث عن الطعام . فاذا كان طيراً فانه ينهض من عشّه فوراً باحثاً عن حب يلتقطه او دودة ياكلها – ومثله جوارح الطير ، ومثله الحيوان ، ومثله ايضاً بنو الانسان ... ويعد هذا الحافز من اهم ما يدفع الانسان دفعاً الي العمل .... واذا قسنا علي ما نراه كل يوم من طبائع البشر ، فانه من المؤكد ان نسبة كبيرة منهم كان من الممكن ان تقضي معظم الوقت علي شاطئ الحياة تتفرّج علي باقي البشر . ولكن عضّة الجوع تمنعهم من ذلك ... وتجبرهم علي المشاركة في مهرجان الحياة إن طوعاً وإن كرهاً .....

والطعام اول الاساسيات اللازمة لحياة الانسان – وقد راينا من الاساسيات ايضا الملبس والمسكن – وكلها اشياء نادراً ما تُمنَح منحاً بلا مقابل ، ولا توجد في أكوامٍ علي النواصي يلتقط منها المارّة ما يشاءون ......!!

ولكي يحصل الانسان عليها يجب ان يقدم المقابل لباقي البشر : – مالاً يحصل عليه بطريقة او باخري . وافضل الطرق وأيسرها هو " العمل ".



The food-chain on planet Earth سلسلة الطعام علي ظهر كوكب الارض

عربة واحدة .. وألف طريق ..)



العمل العقلي .. والذهني .. والإبداع الفني ...

العمل اليدوي .. والعضلي ...

الإرتزاق من شكل الجسم .. والوجه .. والصوت ...

الإرتزاق من الجسم نفسه ...



أنواع العمل ... المتاحة لبني الإنسان ..

وينقسم العمل الي اربعة انواع واضحة المعالم كما يلي :-

أولاً : العمل الذهني او العقلي ،

ثانياً : العمل اليدوي ،

ثالثاً : الإعتماد في الرزق علي شكل الجسم ،

رابعاً : العمل بكل ما يتّصل بالجنس (١٩) ،

وسوف نبدأ برابع الانواع : وهو يبدو غريباً لاول وهلة ، وهذا النوع من العمل يتدرج في صلته بالجنس عدة درجات متفاوتة .

واقلها قيمةً في نظر معظم الناس هو احتراف البغاء – وهنا يكون العمل ومقابل العمل صريحاً واضحاً بلا اي مواربة ...... ومن الطريف ان التاريخ يقول انها

من اقدم المهن التي عرفتها البشرية ، وانه قد وصل الامر بها في بعض الحضارات القديمة ان اعتُبِرت نوعاً من العبادات – وكأن المرأة تقدم جسدها قرباناً للآلهة ..!

وبعض البلاد تصرّح بالبغاء كمهنة مشروعة مع بعض القيود الصحية ..! ولكنها في معظم الدول مهنة غير مشروعة .... مما يسمح احياناً بأن يكون المتكسّب منها ليس فقط المرأة التي تعمل بالبغاء ... بل ايضاً القوّادون والبلطجية وتجار الرقيق الذين ينظمون المهنة في الخفاء ...

وقد يمكن ان ندرج الزواج نفسه تحت هذا العنوان احياناً ...... فالشابّة الصغيرة التي تتزوج رجلاً في السبعين من عمره .... عمداً مع سبق الإصرار والترصّد إنما تمارس نوعا من البغاء – وإن كان مقنّعاً ومشروعاً – وممزوجاً بالمكر والدهاء والتخطيط ....

بحيث يندرج ايضاً تحت باب العمل الذهني والعقلي ...!

ولا يمكننا ان ننسي ان في نسبة كبيرة من اناث البشر علي مستوي العالم كله (وخاصة في الدول الفقيرة) ما زال الزواج يمثل الوسيلة

الوحيدة للقمة العيش ... والضمان الوحيد للطعام والكساء والمأوي والامان ......

ومن وسائل العمل التي تدخل ايضاً تحت هذا الباب ما يلي :

١) استغلال النساء في اعمال الجاسوسية والمؤامرات ،

٢) بعض انواع الكتابة والأدب والشعر والقصص والأفلام نجدها تفيض بكل ما يلفّ ويدور حول الجنس وتعتمد اعتماداً كلياً علي ذلك في إقبال شريحة من الناس عليها ..... ولا يمكننا اعتبار هذا النوع من الأدب عملاً ذهنياً وعقلياً صرفاً .... بل انه لا يختلف في رأينا عن عمل الراقصة الشرقية التي تدور في آخر الحفلة تجمع النقود ......

<u>والنوع الثالث للعمل هو الإعتماد في الرزق علي شكل الجسم :</u>

وهنا يستغل الرجل او المرأة شكل الجسم وجاذبيته لعيون البشر في انواع من الاعمال تستلزم ذلك ؛ ومن الأمثلة لهذا ما يلي :-

(١) النساء اللاتي يعملن كموديلات للرسامين والنحاتين ،

(٢) أعمال تستلزم الرقّة وحسن المظهر كأوّل وأهم شرط للعمل .. كما في أقسام التسويق .. والعلاقات العامة .. والسكرتارية .. ومضيفات الطائرات وعارضات وعارضي الأزياء ..الخ الخ

(٣) العاملات والعاملين في الاعلانات بالتلفزيون والصحف والمجلات والاذاعة ، سواء كان ذلك بالصورة (استغلال الشكل الخارجي للجسم) أو الصوت (استغلال نغمات الصوت الانثوي الرقيق أو الصوت الرجالي الرخيم) .

(٤) فنون الرقص بانواعها - ومنها الصريح بلا موارية كبعض الرقص الشرقي .... ومنها ما هو ممزوجٌ بفنون اخري كتنسيق حركات الأعداد الكبيرة في الإستعراضات الراقصة ......او موسيقي جميلة تصاحب الرقص كما في الباليه او في شكل تنافس رياضي كما في مباريات الجمباز ....الخ



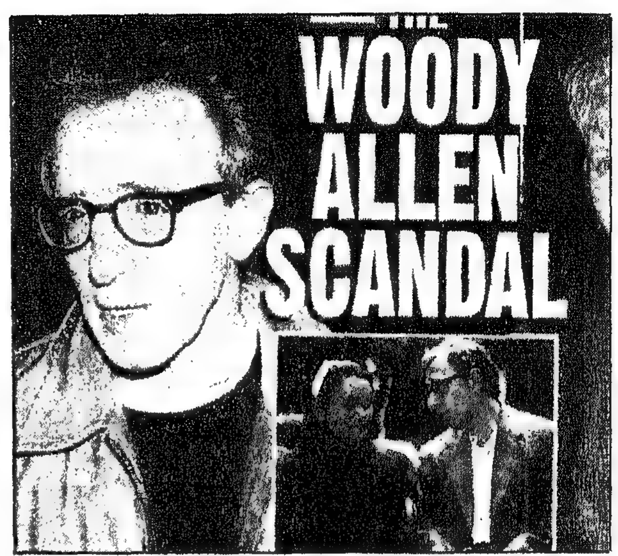
الزوج الجدّ .. والعروس في سن الحفيدة ..!!

قد يظن الرجل في هذا الموقف انها صفقة رابحة بالنسبة له لكي " يعيش لنفسه يومين " كما يظن ، ولكنه سرعان ما يكتشف ثلاثة اشياء مؤلمة : (١) انها كانت خطة مدبرة وليس فيها اي حب حقيقي ، (٢) ان عائدها لا يساوي المغامرة التي تورّط فيها ، (٣) ان نظرة اسرته القديمة واولاده واخوته واصدقائه والمجتمع كله اليه قد اختلفت تماماً عن ذي قبل .....!

وحتي لو لم يكن في الامر اي مؤامرة مدبّرة فإنه عادةً ما يضطر الرجل في مثل هذه الحالات الي مجاراة زوجته الشابة الجديدة في نشاطات اجتماعية او هوايات وصداقات لا تتناسب مع سنّه بحيث انه قد يصبح مثاراً للسخرية ، ويفقد تدريجياً جزءاً كبيرا من تقدير الناس له .. واحترامه لنفسه وذاته ..

وقد عبّر إحسان عبد القدوس في قصته " إلا إبنتي " عن هذه المعاني تعبيراً أجمل ما يكون .. فقد كانت قسوة الزوجة وتعنّتها علي مدي عشرين عاما دافعاً جعل الزوج يهرب من سجنها إلي زوجة شابة في عمر إبنته .. وتُصوّر القصة بعد ذلك مدي الزلزال الإجتماعي الذي أصاب كلاً من الأربعة .. الأب والأم والإبنة .. وحتي الزوجة الجديدة .. ومدي الضغط النفسي الذي إضطرهم جميعاً إلي إعادة النظر في كل شئ ... وتؤكد القصة درساً بديهياً .. وهو أن كلاً من الرجل والمرأة يصلان إلي سنٍّ تصبح فيها متعة " **الأخذ** " أقل وأتفه بكثير من .. متعة " **العطاء** " .....!!





● بسبب الفتاة الكورية « سون بى » ٢١ سنة وهى ابنة الممثلة « ميا فارو » بالتبنى - يقف الممثل والمخرج الأمريكى المشهور « وودى آلن » - ٥٦ سنة - أمام محكمة مانهاتن بنيويورك .. لوضع تسوية قانونية للنزاع القائم بينه وبين ميا فارو فى الدعوى التى اقامتها بسبب العلاقة العاطفية بين آلن وسون . وتتناقل محطات التليفزيون والمجلات والصحف فى أمريكا هذا الحادث بشىء من التفصيل وكثير من الفضائح اللا أخلاقية ، التى نشرتها مجلة « بيبول » الأمريكية الواسعة الانتشار تحت عنوان « فضيحة وودى آلن » .

الكاتب الأمريكي الكبير وودي آلان ... حياة حافلة .. وسوء ختام ..!!

(٥) في بعض الرياضات كالملاكمة والمصارعة نجد ان ما يجذب مشاهديها هو مزيج من غرائز العنف والإثارة – وايضا استعراض الجسم البشري .... وليس غريباً ان نري النساء يحتللن اكثر من نصف المقاعد في مباريات المصارعة الحرّة العنيفة للرجال .... وليس غريباً أيضا بدعة لعبة المصارعة الحرة العنيفة للنساء ..!!

» » » » » » » »

وهناك دائماً خيط رفيع لا يكاد يُري بين الإعتماد في الرزق علي شكل الجسم ، وبين الإرتزاق من الجسم نفسه ... ونجد قصصاً أو مسرحيات أو أفلاماً لا تنتهي تدور كلها حول إمرأة – علي سبيل المثال – تعمل في أحد هذه المجالات الخمسة التي ذكرناها .. ثم ترفض بإباءٍ وشمم أن تعبر هذا الخيط الرفيع ....

» » » » » » » » » »

<u>النوع الثاني من العمل هوالعمل اليدوي</u> physical work : —

وبالرغم من التسمية الواضحة فاننا نري اعادة تعريف العمل اليدوي : " فهو العمل الذي يختص بتنفيذ مهام سبق تحديدها والتخطيط لها بواسطة أناسٍ أخرين . وكل ما يتطلبه التنفيذ هو استعمال اليدين والعضلات والعينين وباقي الحواس – (مع درجة قليلة من التفكير) – في تنفيذ العمل المطلوب "

وتندرج تحت هذه التسمية كافة اعمال الصناعة والزراعة والمناجم والمباني والتنظيف والحراسة ورصف الطرق ..الخ الخ.

ومعظم الاعمال الروتينية التي يقوم بها موظفو الاعمال الكتابية والحسابية ومكاتب الحكومة وما اشبه يمكن ادراجها ايضا تحت بند العمل اليدوي ؛ فالتعريف السابق ذكره ينطبق عليها تماماً .... وكل الفرق هنا هو ان العضلات المستعملة هي اصابع اليد التي تمسك بالقلم .....او التي تدقّ ازرار الآلة الكاتبة او ازرار جهاز الكومبيوتر .... وان العمل المطلوب منهم تنفيذه هو ملء بعض الاوراق والصفحات بكتابات معينة مطلوبة من اجل الصالح العام للمجتمع ككلّ .

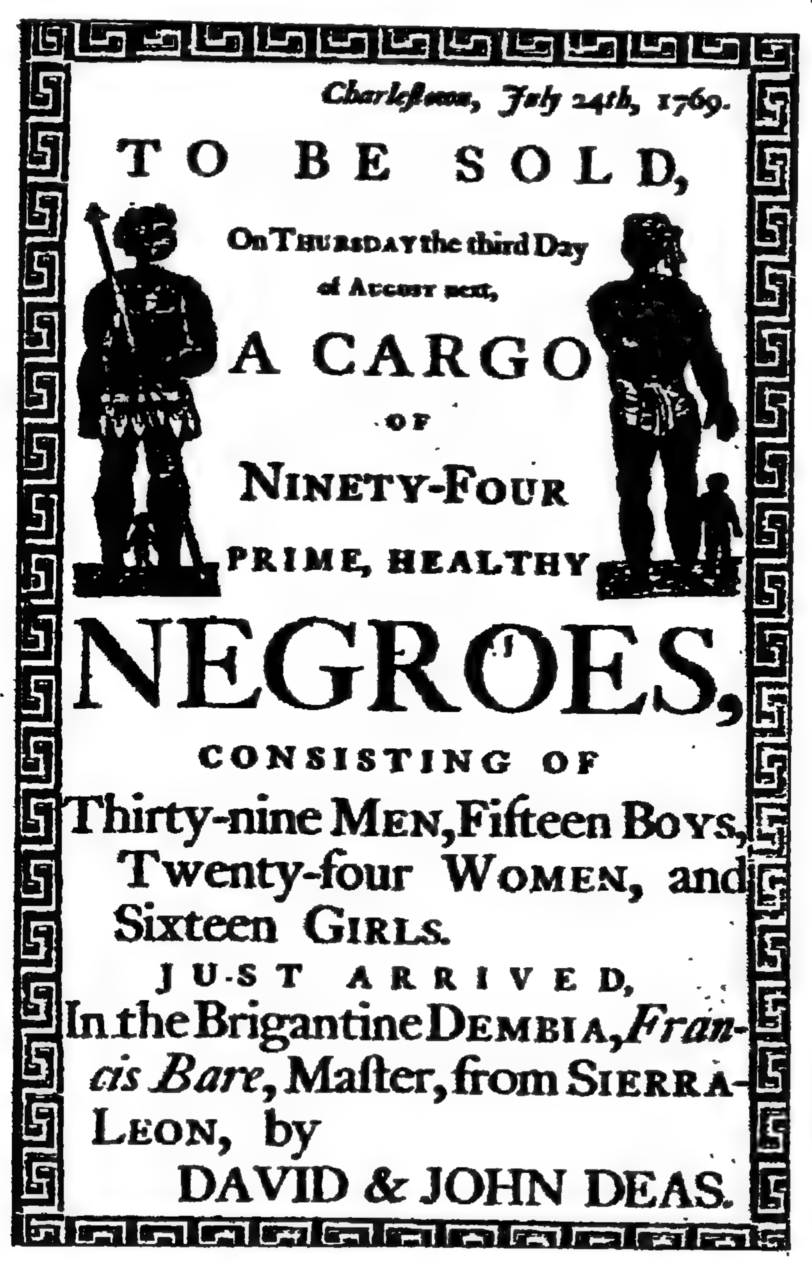
وكلما زادت نسبة إعمال الفكر وتحمّل المسئولية في اي عمل يدوي كلما صار أقرب الي

العمل الذهني والعقلي ، والعكس بالعكس دون شك .

والعمل اليدوي قصة أثرت علي نصف العالم تقريباً : - ففي اوائل اكتشاف شمال القارة الامريكية كان معظم المهاجرين من شمال اوربا ، وكانوا يهاجرون ومعهم زوجاتهم واولادهم بقصد هجرة لا رجعة فيها . وقد وجدوا تحت ايديهم كنزاً لا مثيل له – هو ملايين الافدنة من الاراضي الصالحة للزراعة التي يمكنها اغراق العالم كله بالمحاصيل الزراعية . ولكن كان ينقصهم الايدي العاملة التي يمكنهم بها تحقيق هذا الهدف ؛ فما كان منهم الا ان استداروا الي القارة الافريقية – ووجدوا فيها ما يبحثون عنه ..... وجدوا فيها شعوبا ما زالت علي القطرة تعيش في قبائل منفصلة تزيدها الغابات الكثيفة انفصالاً وانعزالاً ؛ وتنحصر حياتهم في حياة بدائية دون اي سلاح يحميهم من اي غزاة ...... وكان ان انقض هؤلاء المغامرون علي وسط وغرب افريقيا يخطفون العبيد ويحملونهم كالاغنام الي القارة الجديدة ...... وهناك يفرزونهم ويصنّفونهم للبيع والشراء تماماً كما يفعلون مع البقر والخيول ..... واستخدموهم في الزراعة عبيداً .... بلا اي اجور او حقوق .... وكانوا يحرّمون عليهم تعلُّم القراءة والكتابة حتي يظلوا تحت أسر الجهل محرومين من اي سلاح ....!! واستمر هذا المجتمع العجيب في شمال القارة الامريكية ما يقرب من ثلاثة قرون من الزمان ؛ الي ان حدث ما كان لا بدّ ان يحدث : - فقد افاق العبيد الي انهم بشر وليسوا حيوانات – وايضا افاق بعض الامريكيين الي الخطأ الذي ارتُكِبَ في حق هؤلاء السود – وبدات حركة تحرير العبيد وما تلاها من الحرب الاهلية الامريكية بين الشمال والجنوب ...... ولم تنته فصول هذه المأساة بعد ، وسوف تبقي ذيولها تهز المجتمع الامريكي لعدة قرون قادمة ....

وقد اختلف الامر عن ذلك في جنوب القارة الامريكية ، فقد كان معظم المهاجرين اليها من شعوب اسبانيا والبرتغال . وكان اكثرهم رجالاً يسافرون بدون اسرهم للكسب والبحث عن الكنوز – ثم العودة بها الي بلادهم . ولكن كثيرا منهم لم يتمكن من العودة ، وبدأوا يتزاوجون مع السكان الأصليين ، ونتج عن ذلك صنف جديد من الشعوب المخلّطة . وقد استخدموا ايضا العبيد من افريقيا – ولكن هؤلاء ذابوا .. واندمجوا تدريجياً مع باقي خليط الشعوب في امريكا اللاتينية ..؛ ولم تحدث المواجهة العنيفة التي حدثت في الجزء

الشمالي من القارة ...



إعلان في جريدة امريكية بتاريخ ٢٤ / ٧ / ١٧٦٩ .. عن بيع عدد ٩٤ من العبيد ...
رجالاً .. ونساءً .. وأولاد .. وبنات .. كلهم في صحة تامة .. والمعاينة أثناء المزاد ....



قمّة العمل اليدوي ... عندما يحتاج هذا الطفل الي رفع هذه الأثقال

لكي يحصل علي الطعام ......

وهناك قصة اخري للعمل اليدوي وتداعياته أثَّرت في العالم بأسره . ففي القرن الثامن عشر بدأ عصر الصناعة في اوربا . وكان الاستعمار الاوربي يستجلب المواد الخام بالمجان تقريباً من بلاد الإمبراطوريات في آسيا وافريقيا . وكانت رؤس الاموال تقوم بانشاء المصانع والمناجم وتملؤها بالايدي العاملة الفقيرة والتي كانت حقوقها شبه معدومة . وفي اواخر القرن التاسع عشر حدث ما كان لا بدَّ ان يحدث .... فقد زاد عدد العمال في كل مجتمع اوربي الي ان اصبحوا اكثر من نصفه تقريبا .... وبذلك احسوا بقوة جديدة لم تكن عندهم من قبل .... وبدءوا تكوين التجمعات والنقابات وما شابهها للمطالبة بالعدالة بين راس المال والعمال .

وفي نفس الوقت بدأت بعض الكتابات العجيبة من أمثال ماركس وإنجلز تطرح امام هؤلاء العمال فكرة تبدو من بعيد وكأنها الجنة الموعودة . فكان ان بدأت الاشتراكية ثم الشيوعية أفكاراً مشوَّشةً باديء ذى بدء .... ثم وجدت لنفسها مرتعاً خصباً في الشعب الروسي الذي كان يئنُّ من الفقر والحرمان . وسقطت روسيا ثم شرق اوربا ثم بعض بلدان العالم الثالث في مغارة سحيقة بلا قاع – ولم تنتشل نفسها منها الا منذ عهد قريب ....

»»»»»»»»»»»»»

ان المؤهلات المطلوبة لاي عمل يدوي لا تزيد عادة عن قوة العضلات وسلامة الذراعين والعينين والحواس – وهي مؤهلات يحصل صاحبها عليها مجاناً دون اي جهد من جانبه .... وبالتالي نجد أن العدالة تحتِّم ان يكون العائد المادي الذي يدرُّه هذا النوع من العمل هو أقل دون شك من العائد المادي الذي ينتج عن العمل العقلي والذهني علي سبيل المثال .... فالمؤهلات المطلوبة هنا معقَّدة وصعبة يبذل فيها صاحبها مالاً ودراسةً وجهداً وتدريباً لكي يتأهل لها.

ولا يعني هذا تقليلاً من قيمة العمل اليدوي في مجموع الأعمال اللازمة لصالح المجتمع ككلّ........ فالعمل بأنواعه (الذهني ، واليدوي ، والجسماني) يمكن تشبيهه بمائدة كبيرة ذات ارجلٍ ثلاث ، ولا يمكن ان تستقيم الامور دون أيٍّ منها بلا شك .

وعلي ذكر العائد المادي فإن من المفارقات العجيبة ان متوسط العائد المادي لأي عمل يتصل بالجنس من بعيد او قريب هو بالتاكيد اعلي بكثير من متوسط العائد المادي لاي عمل يدوي ويخلق هذا بالتاكيد صراعاً نفسياً وأخلاقياً كبيراً عند كثير من النساء اللائى قد تضطرهن لقمة العيش الي الخروج من بيوتهن للعمل ....

ولا يخلو العمل اليدوي الصرف من التشويق والاثارة احيانا – وذلك حسب نظرة صاحبه اليه ...... وهناك قصة تُروى عن احد الحكماء مرَّ علي مجموعة من العمال يقطعون الاحجار ، فتجاذب اطراف الحديث مع ثلاثة منهم :– قال الاول ان عمله مُملٌ ومرهق وسخيف ، وانه يشعر وكانه مسجون يعمل بالاشغال الشاقة .... وقال الثاني ان عمله شاقٌ حقاً ، ولكنه مسرور لان الرزق الذي يحصل عليه ينفقه علي تعليم اولاده .... اما الثالث فقال ان عمله شاق فعلا – ولكنه مسرور لانه يشارك في بناء المبني الجميل المرسوم علي لوحة في الموقع ؛ وقال ايضا انه يقطع الاحجار بأشكال مختلفة حسب نظرته الي الرسم المذكور ليسَهِّلَ عملَ البنَّائين من بعده ....

فالرجل الاول تعيسٌ دون شك ... اما الثاني فهو مملوء بالامل ...!! اما الثالث فهو فعلاً سعيدٌ بعمله ... ويري فيه فناً وجمالاً وهدفاً بالرغم من مشقته الكبيرة .....!!..

ومن الممكن لأي إنسان يعتمد رزقه علي العمل اليدوي أن يختار كيف يعيش ..
إما تعيسا .. أو مملوءاً بالأمل .. أو سعيداً بعمله .. وبالحياة ...!!

»»»»»»»»»»»»»

وتفتح كثير من الصناعات والاستثمارات فروعا لها في بلدان العالم الثالث – للاستفادة من رخص اجر الايدي العاملة في هذه المناطق. وتلجأ صناعات اخري الي الميكنة الاوتوماتيكية التي تجعل الآلة الواحدة تقوم بعمل عشرات من العمال . ومثل ذلك ايضا الميكنة الزراعية ، ففي مزارع امريكا الشمالية واستراليا يمكن لصاحب الارض الآن ان يستاجر عددا قليلا من العمال الزراعيين لتشغيل ماكينات الحرث والدراس وجمع المحاصيل من آلاف

الافدنة في اليوم الواحد .

والعمل اليدوي في آخر الامر ما هو الا سلعة ينطبق عليها القانون البديهي للعرض والطلب.... ففي بعض بلدان العالم الثالث نري الفلاحين يهاجرون الي المدن سعياً وراء الرزق ، ولا يبقي الا القليل منهم في الحقول – وعند ذلك نري اجور هؤلاء وقد ارتفعت الي عنان السماء ..... بحيث يبدأ صاحب الارض في البحث عن البدائل التي تغنيه عنهم .. ومثلهم ايضا العاملون في الخدمة بالمنازل – اذا قلت اعدادهم بسبب التعليم او بسبب العمل في المصانع فإننا نجد اجورهم وقد زادت تدريجيا حتي تصبح يوماً ما لا تتناسب مع ما يقومون به من عمل .... وهنا يبدأ المجتمع في إيجاد البدائل التي تغني ربّة المنزل عنهم ..... وهكذا نفس التسلسل .. في كل مجال من مجالات العمل .

<u>أما النوع الاول من العمل فهو العمل العقلي والذهني ،</u>

<u>ومثله ايضا العمل الإبداعي والفني ،</u>

mental work ,intellectual work, art work,

ان ما يميِّز هذه الانواع من العمل لهو ما يلي :–

(١) استعمال الفكر في الاستنتاج من معلومات متاحة ،

(٢) استعمال النتائج المستخلصة في تحديد وسائل مواجهة مشكلة او موقف ، والتخطيط لحلها .

(٣) إعمال العقل في خلق افكار جديدة (او اشياء جديدة) لم تكن موجودة .

(٤) تحمُّل مسئولية هذه القرارات وهذه الافكار .

(٥) وقمَّة العمل الذهني هو الربط بين اشياء عادية يراها الآخرون ولا يستنتجون منها شيئاً .... ثم الخروج منها بنظرية او فكرة تثبت صحتها الايام ، كما فعل نيوتن واينشتاين وغيرهما المئات .....

ومن هذا نري انه ليس كل من جلس إلي مكتب محاطاً بالسكرتارية والمساعدين يؤدي عملاً ذهنيا وعقليا او ابداعيا. والعكس بالعكس – فقد نري رجلا يمسك فأساً يدق به الارض – ويكون عمله هو قمة العمل الذهني والعقلي ، فهو باحث آثار يتحسَّس الارض ويقارنها بما

عنده من معلومات عن كشف أثري هام علي سبيل المثال ..

وغني عن البيان ان الانسان الجائع او العاري او بلا مأوي او أمان او خصوصية لن يشغل باله الا هذه الاساسيات ..... واذا استمر حرمانه منها فانه سوف ينزل من مرتبة البشر الي مرتبة الحيوان الذي لا يريد من دنياه الا الطعام والامان ..... ومثل هذا الإنسان سوف يكون عقله وإبداعه في اجازة وغيبوبة ابدية - وسوف يكون هو نفسه اداةً طيّعة لمن يُسيِّره يمينا او يسارا......وليس غريبا ان جميع الافكار العجيبة المغرضة كالشيوعية والعنصرية والتطرف الديني او الفكري وضيق الافق fanaticism لا تجد ارضا خصبة الا حيث يوجد الفقر والحرمان والكبت والذل ...... وتختفي في مثل هذه المجتمعات كافة المَلَكات العقلية والابداعية والفنية التي ميَّزت حضارة الانسان عن باقي الكائنات الحية علي مرّ الزمان ....

اننا عندما نناقش العمل الذهني والعقلي والإبداعي إنما نتحدث عن الخاصية التي تميز البشر وهي العقل . انه لحديث طريفٌ شيّق لا ينتهي - تتزاحم افكاره من كثرتها ومن حلاوة المعاني التي تحملها . وسوف نحاول في الصفحات القليلة القادمة ان ننسّق فيها ما قد يمكن ان يوجز . ولكي نوجز فسوف لا نتحدث الا عن بعض المهن كأمثلة - وهي التعليم ثم الإدارة والسكرتارية - وبعدها مهن العمل الخاص وأهمها المحاماة والهندسة والطب - ثم الكتابة والادب - ثم ما يسمي حديثاً بمهنة "رجال الاعمال"

وقد اخترنا اولا مهنة التدريس لانها فعلا هي الملكة المتوّجة بلا منازع لكل المهن التي عمل بها الانسان منذ خلق آدم وحواء – وهي الأصل وكل ما عداها فروعٌ بلا شك ....

.... قف للمعلم وفِّه التبجيلا .....كاد المعلم ان يكون رسولا ......

ولكن أي معلم واي مدرس ؟ ...

انه قطعاً ليس ذلك الرجل (او المرأة) الذي يدخل فصلا مكدّساً من التلاميذ فيلقي عليهم بضع صفحات ملَّ من كثرة تكرارها – ولا يملُّ من النظر الي الساعة يستعجل خروجه من المدرسة ليبحث لنفسه عن مورد رزق آخر ....

وإنه قطعا ليس ذلك الرجل (او المرأة) الذي دخل مهنة التعليم لان آلة حاسبة عمياء تنسّق نتائج امتحانات البكالوريا قد وضعته في هذا المكان .... بينما هو لا يكره شيئاً قدر كراهيته للتعامل مع الاطفال والصغار ، اطفال الغير علي الأقل .

وانه قطعا ليس ذلك الرجل (او المرأة) الذي اصابته الحياة بجروح نفسية عميقة لا يشفيها الزمن ..... فإن هذه الجراح سوف تطفو بلا شك من خلال كلامه وفعله ، حتي دون ان يدري .... وسوف تطبع آثاراً لا تُمحي في نفوسٍ صغيرة لم يكتمل تكوينها بعد .(من المفارقات انه تُجرَي اختبارات نفسية دقيقة لكل من يتقدم للالتحاق بالكليات العسكرية والجوية ... بينما ان كليات المعلمين ومهنة التدريس هي أولي المهن بمثل هذا التدقيق الشديد .....)

ان صفات هذا الرجل (او المرأة) الذي كاد ان يكون رسولا هي ما يلي :–

(١) ان يحب وان يعشق وان يجيد ... فن التعامل مع الصغار ، اطفالاً كانوا ام شباباً

(وعادةً يكون التلاميذ اصغر سناً من معلميهم حتي في الدراسات الجامعية العليا) .

ويترك المعلمون من هذا النوع اثراً علي الحياة البشرية يفوق بكثير ما قد يتركه أناس مثل الفريد نوبل وروكفلر . فالواحد (أو الواحدة) منهم تترك اجيالاً من الطلبة وقد بُنيَت نفوسهم وعقلياتهم وطريقة تفكيرهم علي أسس قوية تجعلهم مصدر سعادة ونفعٍ لأنفسهم وأسرهم ومجتمعاتهم – ومصدر إلهام ونجاح لعدّة اجيال من بعدهم .... وتحكي مجلة (ريدرز دايجست) في عام ١٩٩٢ عن قصة سيدة من هذا النوع تسلمت ادارة مدرسة في

وسط لندن كانت مباءةً للطلبة الفاشلين ، ومصدر ازعاج لأهالي الطلبة والبلدة كلها ......
وفي خلال بضعة اعوام حوّلتها الي مصدر فخر لنفس الطلبة واهاليهم – والمجتمع كله .
واصبحت مثلاً يُحتذى لباقي مدارس الحي .... وقد تُرجِمت اعمالها ونجاحاتها الي جوائز
مالية كبيرة للمدرسة وادارتها ساعدتهم اكثر واكثر علي الاستمرار في نفس الطريق .

(٢) ان يحب وان يعشق وان يجيد المادة التي يقوم بتدريسها .

(٣) ان يدرس هو نفسه الطريقة المثلي لتدريس المادة التي يقوم بتدريسها ؛ وقد
اصبحت هذه الصنعة ذات اسس علمية واضحة ولم تعد مجالاً للاجتهاد الذي يصيب
ويخطئ .

(٤) ان يكون قد تعدّى مرحلة البحث عن الاساسيات ، وهي الطعام
والكساء والمأوي والأمان والحرية الشخصية – لنفسه ولاسرته .....

»»»»»»»»»»»»

" فن " الإدارة – و "صنعة" السكرتارية :–

أثبتت الدراسات النفسية أن قائد أي سيارة يكون دائما في وضع سيكولوجي يوحي له بالقوة وعدم الإنصياع الي أي قانون .. وينطبق هذا (بدرجات متفاوتة) علي كل نوعيات البشر .. من الأستاذ العالِم الكبير .. الي العامل الذي يقود الجرار الصغير ... ولا علاقة لهذا الشعور بأي ثقافة او تربية .. ولا يتأثر إلا قليلا بأي نوع من التوعية والإرشاد ... ولذلك فإنه يحتاج الي قوة حقيقية وقانون صارم من سلطات المرور .. من أجل ان يضمن الجميع (بما فيهم قائد السيارة نفسه) ان لا يؤذي نفسه او يؤذي الآخرين ...!

فاذا تصورنا ميدانا كبيرا في وسط المدينة تتقاطع فيه ستة طرق وتمر فيه آلاف السيارات في اليوم الواحد ، فاننا نشعر فورا ان الشرطي الذي ينسق المرور في هذا الميدان هو اهم انسان في هذا المكان من المدينة . وذلك بالرغم من ان آلاف السيارات التي تمر به تحمل مئات من اكابر البلد وعظمائها ...... وقد اكتسب هذا الشرطي اهميته تلك ، وطاعة الجميع كبيراً وصغيراً لما يشير به ، لا لشخصه ، ولكن للعمل الذي يقوم به ألا وهو " تنسيق حركة باقي البشر " ... ولو توقف هذا الشرطي عن هذا التنسيق بضع دقائق لاصبح الميدان غابةً لا تفرّق فيها بين أمير أو خفير .....

ومثل هذا التنسيق هو المهمة الاولي التي يقوم بها من يدير اي مكان يعمل فيه بشر آخرون ؛ سواء كان ذلك المكان ادارة حكومية او شركة او مستشفي او مصنعاً او متجراً او جيشاً مدججاً بالسلاح .

وقد ارتبطت كلمة " الادارة " في مفهوم الشعوب عبر التاريخ بسلطة الحكم والسلطة السياسية والعسكرية (والملكية الخاصة) وهو مفهوم خاطئ دون شك . ولم يتضح الفرق بين الادارة كفنٍ وعلمٍ منفصل تماماً عن سلطة الحكم (او التملك) الا في القرن العشرين ، وبالذات في الدول الصناعية الكبري . ويرجع جزء كبير من نجاح هذه الدول الي أخذها بهذا المفهوم في المقام الاول .

وهناك برامج دراسية في كافة الدول الصناعية الكبري يمكن فيها تصنيف طلبة المدارس الي

ثلاث مجموعات رئيسية :

المجموعة الاولي : لهم تركيبة نفسية تجعلهم ينجحون اكثر ما ينجحون في الاعمال التي تتطلب تعاوناً كاملاً بين فريق كبير من العاملين كفريق كرة القدم مثلا (team workers)

المجموعة الثانية : لهم تركيبة نفسية تجعلهم ينجحون اكثر ما ينجحون في الاعمال التي تمكنهم من العمل الفردي (solo workers)

المجموعة الثالثة : (وهي نسبة ضئيلة في كل مجتمع) لهم تركيبة نفسية تجعلهم ينجحون اكثر ما ينجحون في الاعمال التي تمكنهم من قيادة الآخرين (leadership qualitics) .

وقد حرصت الدول الصناعية الكبري علي مبدأ توجيه هؤلاء الشباب الي ما يناسب كلا منهم في حياته العملية فيما بعد ... وبالتالي يقودون هم انفسهم بلادهم الي النجاح .. عندما يصبحون هم رجالها في كل مجال من مجالات العمل ....

والقدرة علي القيادة والإدارة وتنسيق اعمال البشر الآخرين هي موهبة توجد في بعض البشر ، وليس في كل البشر . ولا تكتمل هذه الموهبة الا بالدراسة ، والصقل والتدريب .

ومن الصفات التي تميز اصحاب هذه الموهبة ما يلي : –

(أ) القدرة علي الإقناع ، وبث الحماسة في الأعداد الكبيرة من الناس .

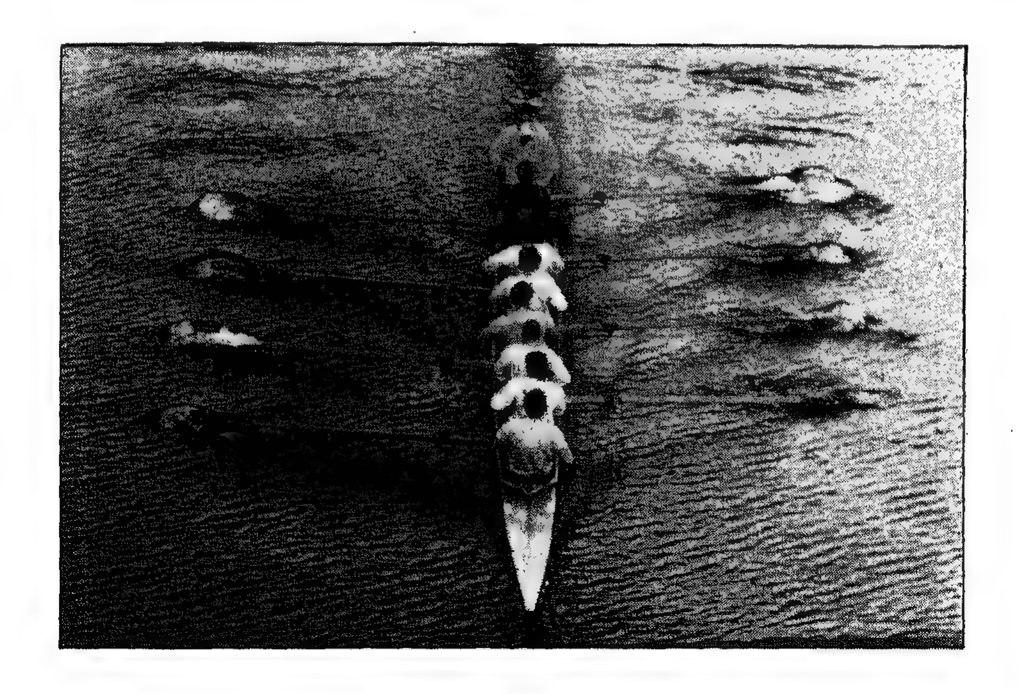
(ب) القدرة علي التفرقة بين أيّ موضوع ككلّ – وبين تفاصيله الصغيرة .

(ج) سهولة التعامل مع من يكبرونه او يصغرونه ، بموضوعيّة ، وبدون خجل أو أي روح عدوانية .

واهم صفات الإدارة الناجحة هي ما يلي :–

(١) التفرغ لدراسة العمل ككلّ – والتخطيط لأهداف واضحة محددة ، تكون هي مقياس النجاح ...

(٢) القدرة علي اقناع المرءوسين بهذه الاهداف ، وبث الحماسة والتعاون بينهم بحيث تصبح هذه الاهداف جزءاً من اعمالهم اليومية ...





هواة العمل الفردي .. وهواة عمل الفريق ... وموهبة القيادة ...

solo workers ... team workers ... and leadership qualities

(٣) القدرة علي الجمع بين الحزم وبين المودّة والحب مع كافة العاملين ، والتمسُّك بالموضوعية في كل ما يتعلق بالعمل ...

(٤) تفويض السلطة الي مرءوسيه ، كلٌّ فيما يخصُّه من اجزاء العمل . بحيث يشعر كل منهم إذ ذاك بأهمية ومسئولية الجزء الذي يقوم به . وسوف يؤدي هذا الي تفرغ الادارة الي ما هو أهم . (ومقياس الادارة غير الناجحة يظهر دائماً في تركيز السلطات كلها في يد واحدة ؛ هي التي توقِّع علي الاتفاقيات الكبري - وهي ايضا التي توقعُ علي اصغر المعاملات بين الموظفين) .

(٥) العمل باستمرار علي خلق براعم جديدة بين العاملين ممن يصلحون للقيادة وتدريبهم وصقلهم بحيث يحلّون محلّه يوماً ما .....

والإدارة هنا مجرد مهنة - مثل اي مهنة اخري - لها شروط ولها دراسات ولها مقوِّمات للنجاح والإخفاق . ولا تعني ابداً ان من يقوم بها هو افضل او اسوأ من باقي البشر ......!!.

ومن المؤكد ان الدول والشعوب التي تطبق مثل هذه المبادئ في ادارة مؤسساتها العامة والخاصة سوف تضع اقدامها علي اول طريق النجاح دون شك ... وأقرب الامثلة ما فعلته اليابان وبعض بلدان الشرق الاقصي .. فقد قفزت الي عالم القرن العشرين في خلال بضعة أعوام فقط ... !! بعد قرون من التخلف والضياع .....

وفن الادارة يمكن ايجازه في ثلاث كلمات بسيطة :

اولاً - تحديد الهدف ووضوحه - (صغيراً كان او كبيرا).

ثانياً – التخطيط الجيد لطريقة تنفيذه (بحيث لا تتضارب خطواته) ،

ثالثاً – تنسيق العمل – بحيث يتم التنفيذ فعلاً .

وليس من الضروري عندما نتكلم عن فن الادارة ان نتكلم عن الاشياء الكبيرة كالحكومات والشركات والمقاولات والمصانع . فهذه الخطوات الثلاث [التحديد ، والتخطيط ثم التنسيق] هي من اهم اللوازم لتنفيذ اي مهمة يلتزم بها اي انسان في هذا الكون ، حتي لو كانت مهمة بسيطة كتربية بعض الدواجن في الحديقة الخلفية للمنزل ....

وليس ابسط من الاعمال المنزلية كالنظافة ورعاية الاولاد واعداد الطعام اذا أحسنت ربة البيت تخطيط وقتها وتنسيق عملها ..... بعكس السيدة التي نجدها لا تهمُ بتنفيذ شئ الا في لحظة الاحتياج اليه – فاذا بدأت تنفيذه وجدته مرتبطاً بشئ آخر لم يتوافر بعد – فتبدأ في العمل علي توفيره – وعندما تنتهي من ذلك تجد ان ثلاث مهامٌ أخري قد تقافزت امامها ولم تعد قادرة علي تنفيذ اي شئ ..... ونجدها دائماً مُتعَبةً مُنهكة القوي منكوشة الشعر دائمة الشكوي من كل شئ ....

ظلّت السيدة مارجريت تاتشر رئيسةً لوزراء بريطانيا لمدة احد عشر عاما وكانت في نفس الوقت ربة بيت ممتازة . وكانت حياتها الزوجية ورعايتها لاولادها والحياة الاجتماعية للاسرة مضرب الامثال .... وقد سئِلت في حديث مطول في التلفزيون الانجليزي عن الطريقة التي استطاعت بها تحقيق هذه المعجزة – فقالت انه ليس في الامر اي معجزة .... فرعاية البيت والاسرة ليست إلا عملاً آخر من الاعمال الادارية العادية ..

وقالت انها تقوم بتحديد كل ما يحتاجه المنزل من لوازم ومشتريات مرة كل اسبوعين في قائمة واضحة محددة – يتم تنفيذها في مشوار واحد لا يستغرق ساعتين – وتصبح متأكدة بعد ذلك انه لن ينقص بالمنزل اي شئ مهما كان صغيرا طوال فترة الاسبوعين . ونظافة البيت لها مواعيد وجداول محددة – واعمال المطبخ لها مواعيد وجداول محددة – بحيث انه لا توجد في رعاية منزلها اي مفاجآت ولا اي تضارب بين الاعمال المختلفة . وقالت انها في كل ذلك لا تعتمد الا علي نفسها واولادها وزوجها – وان عدد ونوعية الخدم في منزلها لا يختلف عنه في منزل اي اسرة انجليزية عادية .

ومن اشهر الاداريين علي مستوي العالم كله السيد لي إياكوكا ، وهو امريكي من اصل ايطالي.. وجد في نفسه موهبة فنّ الادارة وعشقها ونجح فيها بحيث تخاطفته الشركات في امريكا . ومن اشهر إنجازاته كان انقاذ شركة كريزلر وتعويمها واعادتها الي الخط السليم بعد أزمتها الكبيرة في اوائل الثمانينات . سُئلَ كثيرا عن سر موهبته فلم يجد ما يقوله غير ثلاث كلمات بسيطة : تحديد ما يريد – ثم التخطيط له – ثم تنسيق التنفيذ ...ولكنه عاد وأكد علي ضرورة ان يكون هناك من يُعني بالتفاصيل الصغيرة مثلها مثل الخطوط العريضة سواء بسواء ... ثم استطردت السيدة تاتشر فقالت انها تطبق نفس طريقة الادارة هذه في تنفيذ سياساتها في حزب المحافظين ....وفي تنفيذ سياساتها في مكتب الوزارة البريطانية.....فكلها لا تخرج عن كلمة بسيطة – هي الاستعمال الجيد لفنّ الإدارة من اجل حُسن التنفيذ ....

,,,,,,,,

وفنّ السكرتارية يرتبط ارتباطاً كاملاً بفنّ الادارة ....

والمؤهلات التي تساعد صاحبها علي النجاح فيها تشمل تعلم اللغات وايضاً تكنولوجيا المكاتب ؛ وقد كانت في الماضي تقتصر علي الآلة الكاتبة – ولكنها الآن اتسعت لتشمل اجهزة الكومبيوتر والفاكس والتلكس والتصوير وخلافه .

والموهوب فيها نجده وقد درس رئيسه دراسة كاملة كمديرٍ وكبشر في نفس الوقت . ونجده وقد اعتبر نفسه مسئولاً (ولو جزئياً) عن نجاح الادارة في مهمتها . ونجده وقد درس العمل نفسه ومداخله ومخارجه بحيث يمكنه فعلاً ان يسهِّل عملَ مديرِه الي اقصي حد ممكن في حدود مسئولياته .

كل ذلك بالعكس تماماً نراه في الرجل (او المرأة) المسمي بالسكرتير – والذي لا يختلف كثيراً عن الكرسي الذي يجلس عليه – والذي لا يري في مسئولياته اكثر من تلقّي المكالمات الهاتفية ، ومنع الزائرين من دخول مكتب المدير ، وكتابة ما يملي عليه علي الآلة الكاتبة ، وانتظار ساعة الانصراف .....!..

العمل المهني الخاص :

وأهم أمثلته المحاماة والطب والهندسة :

إن لهذه المهن الثلاث (وفروعها المختلفة) صفات مشتركة تجمعها جميعاً ، وهي :

(١) كلها دراسات مهنية دقيقة تاخذ من وقت دارسها اعواماً من التأهل ثم اعواماً من التخصّص بالشهادات الأعلي واعواماً من الخبرة في التعامل - وزاد علي ذلك أنه قد اصبح داخل كلٍّ منها عشرات من التخصّصات الفرعيّة الدقيقة .

(٢) كلها تستلزم استمرار الدراسة والقراءة والإطّلاع طول العمر ، لأن المستجدّات فيها كل عام لا تكاد تستوعبه الكتب والمجلات الدورية .

(٣) كلها تسمح بالعمل الخاصّ - سواء مع وجود وظيفة ثابتة او بدونها .

(٤) كلها تسمح لصاحبها بإستمرار مزاولة العمل إلي أي سن يشاء .. ولا تفرض عليه أي سن للتقاعد ...

وحديثنا هنا يتركّز علي مزاولة هذه المهن من خلال العيادة او المكتب الخاص ؛ وفيها يتعامل صاحب المهنة مع افراد من المجتمع يطلبون خبرته ويقدمون مقابلها مالاً ..... ويزيد هذا المال او يقل حسب ثقة افراد المجتمع في مستوي الخبرة الذي يحصلون عليه .

وفي مجال العمل الخاص نجد ان من اهم العوامل التي تزيد من قيمة ونجاح صاحب المهنة (وبالتالي تزيد الثقة فيه) ما يلي :-

(١) شهادات الدراسات العليا في فروع التخصّص - فهي اولاً تثبت ان صاحبها قد درس وتعلّم اكثر من مجرد التخرّج من الكلية .... وهي ثانياً تعطيه الحق في التعامل مع الموضوعات الصعبة والمعقّدة دون طعن في أهليّته لذلك اصلاً .... وهي ثالثاً تضيف الي اسمه هالة الثقة التي تميّزه عن غيره امام افراد المجتمع ، بحيث تجذب المتعاملين الجدد الي مكتبه ...

(٢) الخبرة - وهذه لها وجهان ، الوجه الاول يمكن الاعلان عنه وكأنه شهادة اخري ،

كأن يُكتب او يُقال انه مارس المهنة كذا سنة في المكان الفلاني........ اما الوجه الثاني فهو ثقته في نفسه وقدرته علي التصرف السليم بحيث تكون النتائج طيبة ..... وبحيث يخرج المتعاملون من عنده وقد حلّت مشاكلهم ، وبالتالي يكونون هم انفسهم خير دعاية للمكتب وصاحب المكتب .....

والمتعامل مع المكتب الذي يخرج منه دون نتائج طيبة سوف يمنع عشرة آخرين علي الاقل من دخول نفس المكتب مرة اخري ..... واذا زادت نسبة هؤلاء عن حدٍ معين فان المكتب وصاحب المكتب يكونان علي اول طريق الهلاك دون شك .

(٣) الاهتمام بدراسة الناحية النفسية في نوعية الخدمات التي يقدمها المكتب للمترددين عليه ..... اولاً لان هذا من حقهم عليه .. وثانياً لان هذا من واجبه نحو عمله ... فمن الممكن احياناً ان يكون صاحب المهنة علي اعلي مستوي من الشهادات والدراسات والخبرة – ولكنه لا يجيد التعامل مع البشر ..... وبالتالي تكثر نسبة من يخرجون من مكتبه دون نتائج طيبة – وتبدأ نفس الحلقة المفرغة السابقة وكأن المكتب ليس فيه أي شهادات او دراسات او خبرة .....!.

(٤) العلاقات الطيبة مع زملاء نفس المهنة – لأنها تخلق جواً صحيّاً طيبا يزيد من نسبة المتعاملين الجدد مع المكتب ، وخاصة المحولين اليه من زملاء له في تخصصات اخري غير تخصصه .....

(٥) يوجد نسبة كبيرة من المتعاملين الجدد مع اي مكتب مهني يتعرفون أصلاً علي المكتب من وسائل بسيطة جدا ، كدليل التليفون وما اشبه . وعلي صاحب المكتب التأكد دائما من وجود الاسم والعنوان ..الخ بطريقة صحيحة ولائقة في مثل هذه الاعلانات التي لا تتعارض مع آداب المهنة ...

(٦) آداب المهنة تمنع عادةً اتباع اسلوب الدعاية والاعلانات ...... ويلجأ البعض احيانا الي اللف حول هذه النقطة بالظهور في احاديث تلفزيونية او الكتابة في بعض المجلات التي لا تتقيد كثيرا بآداب المهنة ......ودائما تتناول هذه الاحاديث والكتابات موضوعات يشيع الحديث عنها بين الجمهور ...... والناس دائما حسٌ صادق يفرق بين الاحاديث المقصود بها المنفعة العامة واحاديث وكتابات الدعاية الرخيصة المُغلّفة ... والتي تعطي

لاصحابها في المعتاد نتائج عكس ما كانوا يأملون .....

(٧) بعض المكاتب تعقد اتفاقيات مع هيئات او مجموعات من الناس تضمن للمكتب فيضاً منتظماً من المتعاملين الجدد . وان كانت هذه الاتفاقيات تُعقد احيانا بأسعار او اتعاب اقل من حالات التعامل المباشر .

(٨) الناحية المالية – وهذه النقطة من اهم العوامل التي تفرق بين المكتب الناجح والمكتب الذي يسير علي طريق الهلاك ... وكلمة " الأتعاب المهنية " هي الاسم الذي يطلق عادة علي المقابل المالي الذي يحصل عليه صاحب أيّ من هذه المهن . وهناك اعتباران هامّان في هذا المجال :–

أولاً – تقدير الاتعاب ،

وقد جري العرف علي انها تزيد او تنقص حسب العوامل التالية : –

١– حجم المشكلة المطروحة ودرجة صعوبتها ، والجهد والمهارة المطلوبة لحلّها.

٢– درجة التخصص والخبرة المجودة بالمكتب .

٣– درجة إزدحام المكتب ،، وهو ما يسمي بالشهرة .

٤– نوعية وثروة المتعامل مع المكتب .... فاذا دفع مريض متوسط الحال مبلغاً ما لإستئصال زائدته الدودية علي سبيل المثال ...فانه من غير المعقول ان يتعامل مريض آخر مليونير بنفس المقياس .....

٥– القياس علي المثل والعرف السائد ، وهو مبدأ عام للتعامل بين البشر.

٦– درجة من المساومة يكتسبها صاحب المكتب من خبرته بمهنته وتعامله مع النوعيات المختلفة من البشر.

ثانياً – تحصيل الأتعاب ،

يقف المال دائما ستاراً قد يفسد العلاقة السوية بين صاحب المهنة والمتعاملين معه ، وهذه طبيعة بشرية لا يمكن اغفالها ...... فصاحب المهنة بشر – وان يجد في نفسه الحماسة والاصرار علي حل المشكلة اذا أحس ان صاحبها يبخسه قدره ، ويبخل عليه فيما لا يجوز فيه البخل .....

وصاحب المشكلة بشر – يجد نفسه مستعدا لتقديم ثروته كلها عندما تكون المشكلة حادة

او ساخنة او موجعة ...... وبعد حل المشكلة يتضاءل هذا الإستعداد دون شك ..... وفي نفس الوقت يتزايد شعوره بالمرارة اذا احس بالمبالغة والاستغلال ، ويقلّ هذا من شعوره بالرضا باي نتائج طبية يحصل عليها .....

ولذلك فان افضل الوسائل في هذه التعاملات المهنية هو ان ينتهي الجزء المالي منها عند بدء التعامل ..... وهو افضل وقت لكل من الطرفين دون شك ..... ولنأخذ حالة اجراء جراحة لمريض علي سبيل المثال ... فنجد انه من الافضل دائما الانتهاء من الجزء الاول (وهو تقدير الأتعاب) قبل اجراء الجراحة دون شك .... لان هذا يعطي الخيار واضحاً للمريض وطبيبه للاستمرار في التعامل . اما الجزء الثاني (وهو تحصيل الاتعاب) فانه من الافضل ايضا الانتهاء منه قبل اجراء الجراحة او في نفس يوم اتمامها ......لان ذلك ينهي تماما امكانية ان يفسد المال العلاقة بين الطرفين – وايضا يجعل كل التعامل بعد ذلك مركزا في الخدمة الطبية وحسن الرعاية التي يحصل عليها المريض .... واذا طلب مريض تأجيل بعض من الاتعاب ليدفع فيما بعد (وكأنه دَين)....... فإنه من الافضل لكل من الطرفين ان يلغي هذا البعض المؤجل او ان يتم علاج المريض عند طبيب آخر . #

(يلاحظ هنا ان اعتبارات الانسانية والرحمة والعطاء ...الخ لم ترد في هذه الدراسة نهائيا ، لان الافتراض في هذه الامثلة هو علاقة إختياريّة تماماً بين المريض والطبيب – في وجود عشرات من المستشفيات والاطباء الآخرين.......)

اما في باقي المهن كالمحاماة والهندسة فقد جري العرف علي ان يتم تقدير الاتعاب فعلا قبل بدء التعامل – ولكن تاتي المشكلة في الجزء الثاني وهو التحصيل . وتقل نسبة هذه المشاكل دائما اذا اقترن الاتفاق بعقود واضحة ومواعيد محددة لا تحتمل التاويل ، مع ضمانات كافية لكل من الطرفين . ولا يقارن هذا التحصيل المؤجّل بما نصحنا به في حالة مريض الجراحة – لان التعامل هنا هو في اشياء ماديّة صرفة لا دخل فيها لاي عواطف .

<u>تأثير الناحية المالية علي نجاح التعامل المهني الخاص :–</u>

عندما يطرق احد افراد المجتمع الباب الخاص لاحد اصحاب هذه المهن الثلاث فان هدفه يكون طلب الحل لمشكلة يريد حلها .... والأســاس الأول لنجاح هذا التعامل هو الثقة في قدرة صاحب المهنة ..... ويجب ان يكون نظرة صاحب المشكلة الي صاحب المهنة هي

نظرة تتّجه الي اعلي ...... ومليئة بالاحترام والثقة..... لكي يمكن للمشكلة ان تاخذ وضعها الطبيعي في الحل من الناحية المهنية السليمة ..... وتزيد اهمية هذه النقطة في العلاج الطبي بالذات . ولذلك فقد ركزنا علي اهمية الانتهاء من الناحية المالية في اول التعامل لكي لا يكون هناك اي مجال لمناقشات او شعور بالمرارة من جانب اي من الطرفين يؤثر علي هالة الثقة المطلوبة او يؤثر علي عمل الطبيب واستقلاليّة رايه . اما اذا سمحت العلاقة بين المريض والطبيب بان يتدخل المريض او اهله في سير العلاج بطريقة قد تغيّر في مسار الشفاء ، فإن هذه العلاقة تكون قد وصلت الي غير مجراها السليم ، ومن الافضل لكل من الطرفين انهاؤها ....

حتي في مجال جراحة التجميل (حيث يكون لرأي المريض ومزاجه الشخصي الاولوية الاولي) فإنه يوجد حدٌ يجب ان لا يتعداه المريض اذا اراد للعلاج ان يسير في طريقه السليم ....

وينطبق علي الاعمال الهندسية نفس ما ينطبق علي مثلِ جراحة التجميل بالذات ففيها ايضا يكون لرأي صاحب (او صاحبة) المبني ومزاجه الشخصي الاولوية الاولي طالما دارت المناقشات في مجال الرسم المعماري والشكل والتصميم . ويوضع الحد الذي لا يتعداه صاحب المبني عند الخط الفاصل الذي يؤثر علي النواحي الهندسية في سلامة المبني او تجاوز اصول المهنة من الناحية الفنية . فإذا لم يكن التعامل الماديّ واضحا منذ البداية فقد ينساق المهندس هنا الي تجاوزات يندم عليها كل من الطرفين في آخر الامر ...

وننهي هذا الحديث بالتاكيد علي نقطتين :

(١) إن اي تعامل خاص في هذه المهن الثلاثة (وامثالها) لا يبدأ بتحديد المقابل المادي له سوف يؤدي دائما الي ما لا يرضي اياً من الاطراف المتعاملة . وهذه حقيقة للطبيعة البشرية اثبتتها آلاف تجارب المهنيين عبر السنين .

(٢) من النادر جدا ان يجمع صاحب مهنة ثروة طائلة يُعتد بها من اجور عمله المهني فقط ..... فقد يصبح المحامي اشهر من نار علي علم وتتنادي بإسمه الافراد والحكومات .. ولكن أقصي ما يصل إليه من الناحية الماديّة هو أن يصبح من ذوي الدخول المرتفعة في المجتمع – وليس ابداً صاحبَ ثروة طائلة – ومثله المهندس – ومثله الطبيب .....

ولا تُجمع الثروات الطائلة الا من خلط المهنة بالتجارة . فقد يؤسس المهندس شركة تشتري الاراضي ثم تبني المباني ثم تبيعها ، وهذه تجارة ....وقد يستثمر الطبيب ماله وجهده في إنشاء مستشفي يكسب فيها من وجهة النظر الفندقية ومبيعات الادوية اضعاف ما يدره العمل المهني في حد ذاته ، وهذه ايضا تجارة.....وقد يستثمر المحامي ماله وجهده في بنك او شركة او مجموعة استثمارات ، هي في آخر الامر ايضا تجارة .....

»»»»»»»»»»»»»»»»»»

مهنة " رجال الاعمال " او بالأحري مهنة التجارة بوجه عام .

" تسعة أعشار الرزق في التجارة " ، حديثٌ شريف ......

والرزق هنا يأتي من العوامل التالية :-

(١) اختلاف ثمن السلعة الواحدة عند نقلها من مكان الي مكان ،

(٢) زيادة ثمنها بعد اضافات وتحسينات يجريها عليها من يتاجر فيها ،

(٣) زيادة ثمنها لمجرد مرور الوقت عليها (مخازن القيمة) ، واشهر الامثلة هي الارض دون شك ، اياً كانت واينما كانت ، منذ خلق آدم وحواء . #

نصح مارك توين مواطنيه المهاجرين الجدد الي امريكا بان يستثمروا مالهم في شراء الارض لانها قد خُلِقت مرةً واحدة وان تزيد .... " put your money in land , because they do not make it any more , Mark Twain ...."

(٤) ندرة السلعة او وفرتها – حسب القانون البديهي للعرض والطلب .

منذ بضعة قرون كانت السفن تذهب الي الهند والصين والشرق لاحضار البهارات وغيرها من هناك ..... وكانت حمولة السفينة الواحدة تباع في اوربا اذ ذاك بما يدر علي اصحاب الرحلة ثروة طائلة في كل مرة ..... مع انها لم تكلفهم غير الوقت والوقود .

وأعواد العاج لا تكلف تجارها غير الوقت ومشكلة صيد الفيلة ، وعند وصول العود الي مكان تصنيعه يتضاعف ثمنه عما تكلّفه صيادوه عشرات المرات – اما بعد تقطيعه وتصنيعه

الي تماثيل صغيرة وحليّ وهدايا فان العود الواحد يصبح هو نفسه ثروة لا بأس بها ...



تجارة العاج

....

والمثل الاول (البهارات) يوضح الفرق الذي حدث لمجرد نقل السلعة ....

والمثل الثاني (العاج) يوضح زيادة الفرق اكثر واكثر بإضافة التصنيع والتحسينات والتعديلات الي السلعة المنقولة ....

ويمكن القياس علي هذه الامثلة في كل مجالات التجارة والصناعة والنقل. فالمواد الخام التي تنقل من بلاد العالم الثالث باسعار رمزية - يتضاعف ثمنها في بلاد الصناعة. وبعد تحويلها الي آلات وسيارات وملابس تعود فتنقل من اماكن الصناعة الي اماكن البيع حيث توزن بموازين الماس والذهب .

وهناك قصص كثيرة للنجاح في هذه المجالات الثلاث (التجارة والصناعة والنقل) وما ينتج عنها من ثروات طائلة تحمل اصحابها الي قوائم المليونيرات . ومثل هذه القصص ولا شك تغري الكثير والكثير من الشبان والمغامرين - ونري منهم من يدخل اليها وكأنه يقفز الي البحر الهائج دون اي سلاح...!

ان الدارس المدقق لكل واحدة من هذه القصص ليري انه في تسعين في المائة منهاكانت هناك دراسة متأنية واضحة لكل الاحتمالات ، وان اصحابها وإن تسلحوا بروح الشجاعة

والمخاطرة إلا أنها كانت دائما مخاطراتٍ محسوبة لها ما يبرّرها .... وفي الندرة النادرة فقط كانت السماء تمطر ذهبا او كانت الصدفة الفريدة تقود احد البشر الي ثروة طائلة ....

وقديماً قيل ان " الذكي هو من لا ينتظر ان تسنح له فرصة خارقة للعادة ، بل هو من ينتهز الفرص العادية .. ويجعل منها أشياء عظيمة خارقة للعادة " ....!!

ومثل هذا النوع من التفكير والدراسة مع الشجاعة والاقدام هو دون شك السلاح الاول لكل من ينجح في هذه المجالات .

وقد تحتاج بعض هذه الافكار الي المال لكي يبدأ تنفيذها وتحقيق احلامها . وهنا يدخل عامل آخر غير الدراسة والمخاطرة – وهو التمويل – وله حديث خاص في فصل آخر .

ومن ابواب التجارة والصناعة والنقل نشأت ايضا صناعات السياحة والخدمات بكل ما تشمله من دعائيات ووسائل نقل ووسائل فندقة ووسائل ترفيه ؛ وكلها مجالات خصبة للعمل التجاري الخاص .#

(# ومن ابواب التجارة والصناعة والنقل ايضا ما هو في المحرّمات – كتجارة الرقيق – وتجارة المخدرات – وتجارة السلاح – . وقد رأينا في السنوات الاخيرة منظمات دولية من المافيا تقوم كلها علي مثل هذه الانواع من الموبقات . والحرب سجالٌ بينها وبين الشعوب والحكومات علي مستوي العالم كله .)

وموهبة القدرة علي العمل التجاري الخاص entreprencurism تستلزم نفسية قادرة علي قبول المخاطرة ولا تخشاها .....

وفي هذا المجال نجد نفوس البشر تنقسم الي ثلاثة انواع :–

(أ) نفوس تطلب السلامة باي ثمن – وفي تعبير شعبي " تسير بجوار الحائط" ، وفي مثل آخر " ان فاتك الميري اتمرّغ في ترابه ". وهذه النفوس لا تُقبل الا علي وظيفة ثابتة ودخل مضمون حتي ولو كان صغيرا – ويقف طموحها عند ذلك ....

(ب) نفوس طموحة .. يمكنها ان تدرس موضوعاً ما وتحسب درجة المخاطرة فيه – ثم تقبل عليه ... ومثلها في ذلك مثل الطير الذي يعشق الحرية – فهو يترك عشه الي السماء

في سبيل رزقه حتي ولو فقد بعض ريشه من اجل ان يكون حراً طليقاً ......

والمهارة في هذا المجال هي الصفة التي يتصف بها من يصلون إلي ثروات طائلة من خلال طرق مشروعة .. وينطبق عليهم المثل الشعبي الذي يقول [بأن التراب في أيديهم يتحول إلي ذهب !!...]

(ج) نفوس يبلغ طموحها حدّ السفه – بحيث تُقبل علي اي مخاطرات غير محسوبة في سبيل الكسب السريع ....!

»»»»»»»»»»»»»»»»»»»»

الأدب والكتابة ، هواية ثم مهنة ،

لنتصور مجموعة من الاصدقاء مع زوجاتهم واولادهم وقد ذهبوا للاستمتاع بيوم كامل من النزهة في احدي الحدائق .... ولنتصور اننا في اليوم التالي طلبنا من كلٍّ منهم ان يحكي لنا عن هذا اليوم .... فسوف نجد ما يلي :–

ثمانون في المائة منهم سوف يقول انه استمتع فعلا بيوم لطيف ، ثم لا يجد كلاماً آخر يقوله ...... وثمانية عشر في المائة سوف يثبت قوله هذا باللقطات اللطيفة التي استعمل فيها آلة التصوير .... وواحد في المائة سوف يؤيد قوله بلوحة رائعة رسمها لبعض الزهور والاشجار والطيور في اثناء رحلته .... اما الواحد في المائة الاخير فسوف لا يجد كلاما يقوله لانه منهمك فعلا في التعبير عن هذا اليوم في شكل قصة مستوحاة من بعض ما حدث في أثناء الرحلة .... او في شكل ابيات شعر .. تصف بعضاً من الجمال الذي رآه ......

ان القدرة علي التعبير بالرسم او الشعر او الكتابة ، باسلوب يعجب باقي البشر ويلفت انظارهم ، لهي مواهب توجد في بعض البشر وليس عند كل الناس . ولا تكتمل الا بالصقل والدراسة والتدريب وقد يتطلب هذا من الجهد الكثير ومن الوقت أكثر وأكثر .....

وقد تكون هذه عند بعض الناس هواية يستمتعون بها في وقت فراغ - ولكنها ايضا قد تصبح مهنة يتفرغون لها ويتعيّشون منها . والعائد منها علي اصحابها قد يكون اكثره ادبياً - وأقله مادياً اذا تصادف أن بيعت لوحة او قصيدة او قصة بمالٍ كثير .....
وعلي ذكر الهوايات فان بعض هوايات البشر بحكم طبيعتها تجمعهم دائما مع الآخرين ، كمثل هواية التنس والرياضات المختلفة وهواية التمثيل ...الي آخر القائمة ..... اما هواية او مهنة الادب والكتابة والشعر فانها بحكم طبيعتها تزيد من وحدة صاحبها .... بحيث قد تؤثر علي حياته العائلية احيانا .... إلا اذا كان في امكانه التركيز حتي لو جلس مع اطفاله يمرحون في حديقة السيرك علي سبيل المثال ......!! ... وهي مقدرة نادرة دون شك ....

وحجر الأساس في أي نوع من الآداب والفنون هو أولاً وجود الموهبة .. موهبة حسن التعبير .. سواء كان ذلك رسماً او نحتاً .. او بالشعر والنثر .. او بالقصة والرواية .. أو التمثيل ..
فإذا وُجِدَت الموهبة - ثم صُقِلَت بالدراسة والأطلاع والتدريب .. والبُعد عن الغرور .. فإنها تصبح لصاحبها نبعاً لا يغيض ماؤه .. وتصبح للآخرين منهلاً عذباً يخفف من جفاف الحياة .. ومصدراً من مصادر المتعة والسرور ..

ويوجد في مجال الكتابة عن البشر والمجتمع ثلاثة أنوع واضحة المعالم .. محددة القسمات .. يختار منها الكاتب أو الفنان ما يريد :-
الأول - هو عندما يعبِّر الفنان او الكاتب عن شئ يؤمن به فعلاً .. ويفيض وجدانه بالحماسة من أجله .. وبالشوق إلي .. توصيله الي كل الآخرين .. وهذا النوع من الفن او الكتابة هو الذي يصل عادةً الي مراتب الإعجاز .. والي أن يدغدغ عيون وآذان البشر .. ولا تملك إلا أن تُعجَبَ به حتي ولو اختلفت معه في الرأي ...

النوع الثاني - هو ما سوف نسميه " أدب السخرية " ...
كمثل القصة او الفيلم او المسرحية الساخرة .. وكتابات السخريات اللاذعة .. والكاريكاتير

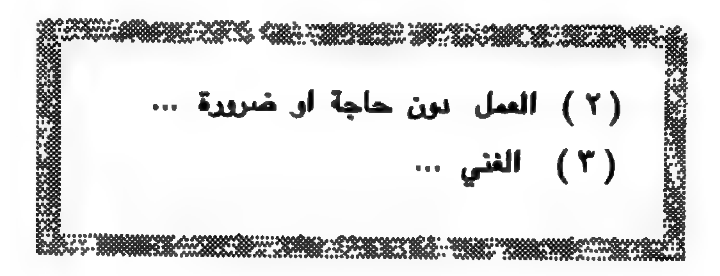
الذي يسخر من الواقع يوما بعد يوم .. الخ الخ الخ
ويحضرنا هنا خمسة أبيات لبيرم التونسي .. أشهر الساخرين ..

أربع عساكر جبابرة .... يفتحوا برلين ..
ساحبين بتاعة فِجْل .... جايّة من شربين ..
أنا قلت إيه الحكاية ؟ ... قالوا خالفت القوانين ..
طَبْ إشمعني ميت ألف ... واحد في البلد سارحين ..
يشرُطوا في الجيوب .... ويكسروا الدكاكين .. عجبي ...!

وهدف السخرية في كل هذا الأدب هو الحديث عن الأعراض .. لا الأمراض الأصلية ..
حديث عن بعض مظاهر الواقع الذي يحيط بالناس .. وهو مصدر لا ينتهي لأسباب الشكوي والألم .. ولا يمكن لأي مجتمع أن يخلو من تناقضات وسخريات لها العجب .. حتي في أرقي الأمم وأكثرها حضارة وتقدماً لأن حلم المجتمع المثالي لمدينة أفلاطون الفاضلة .. shangri la , utopia .. هو دون شك وَهمٌ وخيالٌ لا يتفق أبداً مع إجتماع الخير والشر في طبائع البشر ...
ويصل إعجاز الفنان او الكاتب أحياناً إلي إستلهام بعض سبل الدواء والعلاج ، (الواقعي .. لا الخيالي ..) لجذور .. المشاكل والأمراض في صورة السهل الممتنع داخل إطارٍ من المتعة والأدب .. بحيث يترك أثراً ولو خدشاً بسيطاً في الوجدان .. حتي ولو كان في نسبة لا تزيد عن رُبع أو عُشر من يقرأون أو يسمعون ...
أما إذا إكتفي بالسخرية من كل شئ .. أو إنصبَّ حديثه علي المثاليّات والعموميّات .. كمثل باب حب الوطن .. أو رثاء الأمجاد والتاريخ .. والأجداد الصالحين .. فإنه يصبح كمثل نَدّابات الجنازات .. اللائي تخصصن في فنون اللّطم والبكاء .. فهنّ يُثِرنَ العواطف فعلاً ويُبكينَ العيون .. فهذا هو أيضاً فنٌّ له دراسة وأصول ..! أما بعد ذلك بدقائق فإن كل هذه العواطف تتناثر وتصبح كالدخان .. يتلاشي في الهواء ..
وقد يصبح الإنطباع الذي قد يبقي له أي أثر .. هو أنه .. لا يوجد أي أمل ...!

أو إنطباع آخر أكثر خطراً وهدماً .. وهو إستثارة النفوس ضد كل شئ .. دون أي هدف معيّن .. فتصبح كجنوة النار تحت الرماد .. تكفيها أي هَبّة ريح .. فتنقلب ناراً عاتية .. تلقائيةً وعفويّة ... لم يكن أيٌّ منهم يتصور أنها يمكن أن تكون ...

والنوع الثالث من الآداب والفنون – هو ما سوف نسميه تجاوزاً " كتابة ملء الفراغ " كمن يرتبط بملء فراغٍ معيّن – رسماً أو كتابةً – في جريدة او مجلة .. كل يوم او كل اسبوع او كل شهر علي سبيل المثال ... فالإلهام ... والفكرة المثيرة الجيدة ... قد تأتي في أي لحظة من الليل أو النهار .. وقد تغيب أياماً وأسابيع ... ولن يُرَوِّضَها إرتباطٌ بموعد ... أو أي إلتزام ...



كان كل حديثنا في الصفحات القليلة الماضية عن عضّة الجوع التي تدفع الانسان دفعاً الي العمل بانواعه ، يدويا كان او جسمانيا او ذهنيا ولكن عضّة الجوع لا تطول من ورث مالاً عريضاً او كسب مالاً او معاشاً يغنيه عن اي عمل ، او الأم التي كبر اولادها وخرجوا من البيت ويغنيها مال زوجها عن أي عمل .

والمشاكل التي قد تواجه مثل هذا الانسان هي ما يلي : -

أولاً .. الاحساس بالتفاهة وعدم الجدوي ، سئل حكيم عن الوقت الذي يتمني فيه ان لا يطول عمره ، فقال ..." عندما اتوقف عن العطاء .... عندما اشعر ان وجودي مثل عدم وجودي .... لا يعني شيئاً لمن حولي أو للدنيا التي اعيش فيها "...

ان احساس الانسان بحاجة الآخرين اليه قد اعتبرناه من المتطلبات الاساسية للنفس البشرية - وبدونه تفقد واحداً من اهم مقوّمات الرغبة في الحياة ......

ثانياً .. الملل والفراغ - الذي قد يدفعه لان يملأه بأي شئ ... ضاراً كان او نافعاً ..

ثالثاً ... الثروة العريضة والمال الكثير لا يشبعان شيئاً من غريزة الخلود - وهي احدي الغرائز الهامة في النفس البشرية . فكما فعل الفريد نوبل بثروته العريضة وأسّس جائزته لكي ينفع بها البشرية ويخلّد اسمه في نفس الوقت - نري روكفلر الأب ايضا يفضّل (كما قال هو عن نفسه) ان يترك شيئاً ينفع الناس اكثر من ان يترك ماله الي اسرته واولاده وباقي الورثة .... وكان ان شغل الثلاثين سنة الاخيرة من حياته باعمال خير سوف تظل تحمل اسم روكفلر لألف سنة قادمة ...

رابعاً ... إعتلال الصحة احيانا ، وخاصة عندما يكون الغني قد أتي بعد حياة حافلة بالعمل المرهق الشاقّ ......

ومن احاديث الكتب ، ومما نراه حولنا كل يوم نجد أن افضل مجالات العمل لمن هم ليسوا في حاجة الي العمل هي ما يلي:-

xx – النشاط الاجتماعي او الخيري او السياسي – الذي يهدف الي المساهمة في الصالح العام ....

xx – الاشراف علي تحويل جزء من ثروته الي ما ينفع الناس من بعده ..... ويخلّد اسمه في نفس الوقت ....

xx – ممارسة الهوايات التي يجب ان يكون قد أعدّها لنفسه وأعدّ نفسه لها علي مرّ السنين ، وإلا يكون قد قصّر في حقّ نفسه أيّما تقصير ....

» » » » » » » » » » »

نبذة عن روكفلر .. كمثل يحتذي في هذا المجال ...

نشأ روكفلر الأب في بيئةٍ مسيحية متزمتة ، انعكست علي نوعية حياته فيما بعد ، فلم يدخن سيجارة او يشرب خمراً طول عمره الذي امتد الي ٩٨ عاماً . وعندما وصل سن الستين كان قد أسّس شركات وصناعات وثروة كالخيال . ولم يكن رجلاً مسيطراً بل وزّع ادارة شركاته المختلفة علي كثير ممن توسم فيهم المواهب الادارية وبدأت ساعات يومه تطول بنفس السرعة التي تزداد بها ثروته ، وكان هذا هو الوقت الذي قرر فيه انه لا ثروته ولا ورثته سوف يخلّدون اسمه كما يمكنه ان يخلّده هو بنفسه . ومن بين المؤسسات التي انشأها في ذلك الوقت –

(وأكمل بعضها إبنه جون روكفلر الإبن) ما يلي : –

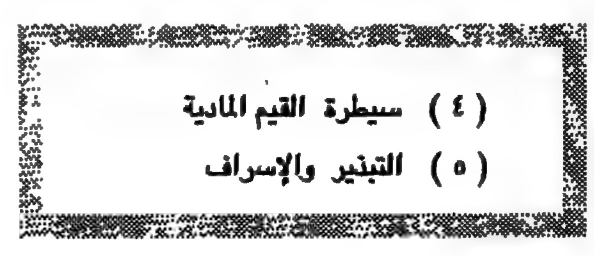
١– معهد ومركز روكفلر الشهير في نيويورك ،

٢– جامعات شيكاغو وهارفارد وبراون وغيرها ،

٣– كنيسة ريفرسايد الشهيرة ،

٤– عدة مكتبات كبري في نيويورك وطوكيو ،

٥– مبني الامم المتحدة في نيويورك .. وغير ذلك كثير من الآثار التي لا تمحوها الايام ...!!..



(٤) سيطرة القيم المادية

(٥) التبذير والإسراف

من الطبائع الاصيلة في نفس كل بشر غريزة التباهي والتفاخر علي الآخرين ، ويختلف كل انسان في مجالات إشباعه لهذه الغريزة الطاغية . ومع ان كل نفسٍ بشرية مليئة بالصفات والمميزات الجميلة التي تتيح لصاحبها ان يفوق بها باقي البشر اذا اراد ، فاننا نجد بعض البشر يتركون كل هذه الإمكانيات الجميلة ويتعاجبون بشيئ خارجٍ عن الذات .... بالمال ..... الذي ابتدع الانسان فكرته اصلاً لتسهيل تبادل المنفعة بينه وبين باقي البشر . وهو شيئ لن يمكنه ابدا ان يمسك بكل خيوطه .... شئ يعرف جيدا انه غدّارٌ ومتقلّب ولا أمان له ..... شئ قد ابتدعه هو طُعماً يصيد به الدنيا – فإذا بالدنيا تقلبه طُعماً تصيده هو نفسه به .

واذا تمكنت القيم المادية من المجتمع ككُل فان قيمة الانسان تصبح مرتبطة ارتباطاً مباشرا بقيمة ما يملك (معاك قرش تساوي قرش ..!) . وتصل هذه الصورة الي قمتها في التعبير السائد عن " الحلم الأمريكي " الذي يراود كل مهاجر الي هناك ؛ والذي يعبر عن نفسه بان يقول " لقد فعلتها ووصلت..! I have made it ..! " ويستعرض دلائل نجاحه فيبدأ بالمنزل الكبير وحمام السباحة والسيارة ذات الأمتار الستة طولا.. والرصيد الذي تجاوز المليون .... ولا يكاد يهتم هو .. (او من يسمعه) ... بالسؤال عن الكيفية التي وصل بها الي هذا الذي يستعرضه ..... وليس لمثل هذا الاستعراض حدٌّ يقف عنده – لان موضوع التنافس بين افراد المجتمع قد اصبح اذ ذاك مجرد مظاهر كثرة المال ، وليس اي اعتبار آخر او اي قيمة اخري .... ومظاهر كثرة المال لا تنتهي ، فأينما تلفّت الانسان فسوف يري من عندهم اكثر مما عنده.... وسوف يراهم اذ ذاك ليس فقط بعينه بل بكل حاسةً في جسمه ونفسه وعقله – وسوف يترجم ما يراه الي مزيد من الأسي والحسرة وعدم الرضا بما فات .

(ومن الطريف ان هذا الشعور بأفضلية ما عند الغير قد يكون شعوراً زائفاً .. غيرَ صحيح .. ويقول المثل الانجليزي " it is always more green on the other side of the fence ..!. "
أي ان الارض تبدو دائما اكثر اخضراراً في حديقة الجار .. وما هو الا خداعٌ للنظر .. وخداعٌ للنفس أكثر ... والمريض بهذا الداء (او المريضة به .. فأغلبهن النساء ..!) لا يري ابدا من لم يمكنهم الوصول الي ما وصل اليه .. فهو يتعامي عنهم ولا يشعر بوجودهم .. فيقتل بذلك في نفسه كل شعورٍ بأي نجاحٍ أو إنجاز ...)

والمظاهر تُشتري بالمال .... إذن فليُنفَقُ المال – كل المال الذي جاء – ولا مانع ايضا من الإنفاق من مالٍ لم يصل بعد .....! – فالإقتراض سهل وبطاقات الإئتمان قد جُعلت لتُستعمل ... والإنفاق في نظره سوف يعطيه المظاهر ، والمظاهر سوف تعطيه هالة الإكبار والإعجاب التي يبحث عنها .... ودائماً يكون التبرير الجاهز لمظاهر الترف والمال هو بأنها " لزوم الشغل " ...اي انها مظاهر ضرورية من اجل إبهار باقي البشر – فاحترامهم ثم ثقتهم ثم مزيد من الاعمال ... ومزيد من المال..... ومن ثَمَّ بمال اكثر واكثر ... كل هذا بشرطٍ واحدٍ وواحدٍ فقط : هو أن لا ينقطع الحبل المشدود الذي يسير عليه فوق شوارع المدينة الصاخبة ...! ولو استعرضنا سماء احدي المدن في مثل هذا المجتمع ..... لوجدناها مليئةً بالحبال المشدودة التي تقطَّعت وخانت اصحاباً لها استأمنوها .... علي ماضيهم وحاضرهم ومستقبلهم .... ومستقبل الأسر والبنات والأبناء ......

وعشق كل مظهر ينبئ عن كثرة المال يشمل المسكن والطعام والضيافة والملبس والمركب ، وحتي في التوافه كمثل قدر ما يدفعه احدهم بقشيشاً لراقصةٍ في حفلة علي سبيل المثال....... والصفة هنا هي التبذير والاسراف ، والهدف هو التفاخر ...... واذا تمكنت هذه المشاعر من إخضاع القلب والعقل عند أيٍّ من البشر فانها تلغي بصيرته نهائياً وتفتح بين يديه بالوعة كبيرة تبتلع ماله ثم مال غيره الذي يستدينه (او يتسوّله احياناً..!) – ثم قد يتطور الامر فيصبح الحصول علي المال من اجل هذه المظاهر هدفاً يبرِّر اي وسيلة ...

ومن الوسائل الشائعة في هذا السبيل ما يلي : -

١ - استغلال نفوذ الوظيفة او السلطة .

٢ - استغلال المعلومات التي يحصل عليها بصفته الوظيفية ، كمن يعمل في ادارة مالية مركزية - فيُسرِّب معلومات عن اسعار او اسهم او مناقصات علي سبيل المثال .

٣ - اختلاس الاموال ، اما بالطرق البدائية التي كنا نراها في الافلام السينمائية في الاربعينات ، او بطرق لكومبيوتروالفاكس والتلكس التي جدّت في عقد التسعينات .



لقد أبدع الرسام هنا عندما أظهر هذا الثري ينتقي أغلي ما عند تاجر السجاد .. وهو يكاد يصيح بأعلي صوته ليُسمِعَ الجيران وكل من يراه ... قائلاً : ياأيها الناس إني قد وصلت الي ما لم تصلوا اليه ....

٤ – استغلال ثغرات القوانين المختلفة وخاصة اذا كانت التشريعات تصدر بغزارة وعفويّة واحيانا بأثر رجعي.

٥ – انواع الرشوة المختلفة .

٦ – التعامل مع مافيا تجارة السلاح او تجارة المخدرات او الجاسوسية ....

وتندرج كل هذه الوسائل تحت عنوان واحد .... وقد بحثنا في القواميس والمراجع عن اسم جامع شامل لهذه الوسائل ، فلم نجد افضل من التسمية العاميّة المصرية لها – حيث يسمونها وسائل " الهبش والتهليب .....!! "

. وهذا باب يفتح علي صاحبه كل شرور الدنيا ، ولا ينفع معه نصحٌ او إرشاد – وليس غريبا ان الاديان السماوية قد خصَّت هذا الجانب من الطبيعة البشرية بقدرٍ وافرٍ من الترغيب والترهيب والوعيد ....

ومن الكوارث الكبري في مثل هذا المجتمع انه قد يصبح كالهرم المقلوب . فالمفروض في كل مجتمع هو ان تكون قمة هرمه من صفوة الحكماء والعلماء والأدباء . وقد لا يتاح لمثل هؤلاء في مثل هذا المجتمع المرتبات او المال الذي يحميهم او يكفيهم . وطالما ان القيم المادية هي التي تسيطر علي المجتمع كله فإن هذه القمة تغرق تدريجيا الي القاع – واذا استمر هذا الحال عبر اجيال دون تغيير فان المجتمع كله يكون قد بدأ السير في طريقٍ .... فنيَت عليه كل الحضارات ....!!..

وتتركّز حياة اي فرد في مثل هذا المجتمع علي كلمة واحدة وهي " الغد " ، الذي يجب ان يُعِدّ نفسه له لكي يحصل علي مزيد من المال ..... فيتلاشي الحاضر ويصبح لا قيمة له...

الا في اطار الإستعداد للغد ، وتمر الثواني والدقائق والساعات لا يكاد يحس بها .....
ويتناول طعامه فلا يكاد يذكر ما طعمٍ او شَرِب ..... وقد لا يتذكره الا بعد ساعات وهو يتناول ادوية الحموضة وسوء الهضم ..... وإذا حاول الاستمتاع بيوم اجازة مع زوجته واولاده فانه يجد ستاراً كثيفا يفصله عنهم .... واذا دقّق بصره في هذا الستار فسوف يجد مكتوباً عليه برنامج عمله لليوم التالي .... فاذا ازاح هذا البرنامج من امام عينيه فسوف يجد علي الجانب الآخر من الستار برامج اخري كتبتها زوجته واولاده : فالزوجة تريد إقامة حفلة أفخر من حفلة جارتها ... والإبن سيموت كمدا اذا لم يدخل الجامعة باهظة التكاليف التي دخلها ابن عمه .... والبنت حزينة لان سيارة صديقتها افخم من سيارتها... والطفلة لا تطيق اللعب في الحديقة لان دراجة ابن الجيران اغلي وافخم من دراجتها ... لقد تشرّب الجميع نفس القيم التي تسود المجتمع ، فدخل الجميع الي نفس الدوامة – وسخِط الجميع علي حياتهم وعلي انفسهم – بدءاً من الطفلة الي البنت الي الشاب الي الزوجة الي صاحب البيت .... واصبح كل واحد منهم وكأنه يلهث صاعداً علي جوانب تلٍّ يظن ان اسمه تلُّ السعادة .... وكل منهم ينظر الي من يسبقونه – وما منهم من نظر الي مواقع قدميه ، وما منهم من نظر الي اعلي التلّ ليري حقيقة السراب الذي اليه يتسابقون ....

ان الحرمان من " الحاضر " لهو اول ما يميز (أو يعيب !!.) كل فرد في هذا المجتمع .... والحاضر مملوءٌ بكل انواع الجمال والمتعة والرضا لمن يحب ان يستمتع به ، او يراه علي الاقلّ ..! فالشمس تشرق كل يوم ، وتحييها الطيور ، وتفتح لها الزهور اوراقها ، ويزحف الطفل الي باب الحديقة ويقف هناك وقد اتسعت عيناه من الدهشة والإعجاب بهذا الكون الجميل – انه هو الوحيد في هذه الاسرة الذي ما زال يشعر ان الحياة جميلة وان الحاضر جدير بان نستمتع بكل دقيقة فيه .....!!...

ولو ان كل فرد من افراد هذه الاسرة استعار عيون ومشاعر هذا الطفل ليومٍ واحدٍ ليري بها الحياة لرأي عجباً : لرأي كم هو جميل ذلك الشعور بالراحة والصحة والعافية لذلك الذي يتمطّي في فراشه في الصباح .... وكم هو ممتع ذلك الحمام الدافئ .... وكم هي

حنونةً معطاءة هذه المرآة التي تعكس لنا وجهاً يبعث علي الانتعاش والسرور ..... وكم هي جميلة تلك الرفقة علي مائدة الافطار وقد تحلّق حولها الاحباب يتمازحون ويضحكون ويصبُّون قهوة تنعش جوُّ الغرفة بالرائحة الزكيّة ..... ولو فكر كل فرد من افراد هذه الاسرة في عشرات الاحتمالات التي كان يمكن ان تعكّر صفوَ وجمالَ هذه اللحظة ...... لأحسَّ فعلا داخل قلبه ووجدانه بالنعمة الكبري لمجرد وجودهم ورفقتهم يستمتعون معا بولادة يوم جديد ....

ثم اين المتعة التي يجدها صاحب البيت وهو يمارس عمله الذي يحبه ويتفنَّن في إجادته – أياً كان هذا العمل .... واين المتعة التي تجدها صاحبة البيت وهي تروي زهور حديقتها او تنسق بيتها .. ثم تدخل مطبخها تحاول صنعَ شئ يعجبها ويعجب احبابها .... ولماذا نسي الجميع المتعة والبهجة التي حصلوا عليها من مباراة التنس او الكرة الطائرة مع الجيران ، والتي تلتها نزهة علي الاقدام علي شاطئ النهر .....

وإذا سيطرت القيم المادية علي عقل وعاطفة اي انسان .. رجلا كان او امرأة .. فإنه يصبح محروما ... حتي من الاستمتاع بما حصل عليه من نِعَم الحياة ......!.

فقد يتمني ملايين الآخرين ان يحصلوا علي ربع ما حصل عليه ... ولكنه لا يجد له طعماً...!.. فقد زَهِدَه .. يومَ .. حصلَ عليه ... واصبح حلمه وأمله شيئا اكبر .. سيارة افخم .خاتماً اغلي .. ملبساً أشيك .. بيتاً اكبر .. الي آخر القائمة التي ليس لها ابدا نهاية .... وسوف يعيش هكذا طول عمره .. وسوف يموت هكذا بعد عمر طويل او قصير .. لا يذكر للحياة أيَّ فضل .. ولا تعي ذاكرته أيَّ يومٍ جميل ... ومهما حصل علي شئ فهو أبداً محروم من نعمة الاستمتاع به ... ومن نعمة

الرضا ... والسعادة ...

ان الحياة الحقيقية لأي بشر هي الحاضر - وسوف تظل هكذا طول حياته ... فاذا افلت الحاضر منه ... ولم يستمتع به فقد مرت حياته سراباً خادعاً ... لن يكتشفه الا بعد فوات أوان .....!!...

وتلك هي السمة الحقيقية لكل مجتمع تسيطر عليه القيم المادية وتحيل كل افراده الي تروسٍ لا تملك لنفسها امراً في آلةٍ كبيرة تطحن الجميع وتذروهم في الهواء ....
وكمثل الحبل المشدود الذي يسير عليه افراد مثل هذا المجتمع ، فان اعصابهم ايضا تكون كالوتر المشدود ليل نهار . ولا تمضي سنوات قليلة من الشباب حتي تصبح الاجسام وكانها اجسام شيوخ تشكو من كل امراض المدنية والسرعة وعالم الغد : صدر متليِّفٌ افسده التدخين ، ضغط مرتفع وشرايين متصلبة ، وسكر ، وقلب مهدد ، ومعدة متقرحة ، وقولون عصبي ، وامساك مزمن عنيد...ولا يمضي وقت طويل حتي تحين الفرصة اخيرا لمثل هؤلاء الناس للعيش للمرة الاولي في الحاضر : ويكون ذلك علي سرير المرض...... واذ ذاك يعيشون ايضا في الماضي الذي يتذكرونه فجأة ويتذكرون ايامه التي تسرّبت كالرمال .....

»»»»»»»»»»»»»»»»»

والإسراف جرثومة اذا اصابت اي مال فانها تقضي عليه دون شك...... فقد يأتي العمل احيانا بالثروة الطائلة ، او قد يرث الإبن مال قارون ، فيظن كلا منهما نهراً لا يجف ماؤه .. فإذا كان هذا المال هو القيمة الحقيقية الوحيدة في حياة صاحبه - بمعني انه لا يكون مبنياً علي قاعدة راسخة من علمٍ كبير او عملٍ خلاق مرموق ، او ان ثقة صاحب المال في نفسه مهزوزة لسبب او لآخر بحيث انه يستمدها اساساً من مظهر المال الذي يملكه ..... فانه إذ ذاك يقبل عليه ينثره في اليمين واليسار ، ليستدر به اعجاب البشر او لمجرد ان يستمتعَ بانفاقه : (والانفاق السهل يكون عادةً لمال اتي سهلا دون تعب او نصب) ومن

عربة واحدة .. وألف طريق ..)

الامثلة القريبة الواضحة نري الفرق بين اثنين من اعمدة الموسيقي والطرب في الشرق الاوسط ، رحمهما الله. فقد تُرجمت اعمالهما الفنية الي ثروة طائلة جرت في يد كل منهما . وكان الاول (د. محمد عبد الوهاب) يستثمر ما يفيض عن حاجته في تاسيس شركات موسيقية وسينمائية تُدرّ له عائداً اكثر وتفتح ابواب الرزق لغيره – وعاش ميسورا كريماً طول حياته ......

اما الثاني فقد تملكته المظاهر والاسراف والتفاخر ، ولم تخلُ مائدته يوميا من عشرات وعشرات ، ولم يفته يوماً سباق للخيل يبعثر فيه المال علي اصدقاء الاصدقاء ..معتقداً أنهم أصدقاء ...

ونسي حقيقةً إنسانية بسيطة وهي أن المال قد يُمَكِّن صاحبه من شراء الأتباع .. ولكن المال لم .. ولن ... يُمكِّنه أبداً من شراء الأصدقاء ...!!

(وقد عاش اواخر حياته يتنقل بين قصور اغنياء الشرق الاوسط تحت اسم الضيافة .... ولكنها في الحقيقة كانت الجود والاحسان ......)

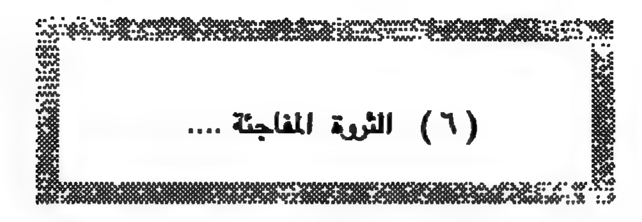
»»»»»»»»»»»»»»»»»

وعندما تسيطر القيم المادية علي افراد مجتمع ما يصبح المال هو الوسيلة الوحيدة للتعبير عن العواطف .....

فالأب قد يغيب عن أسرته وأولاده معظم وقته .. وقد يحس بتأنيب الضمير لإهماله لهم .. فيعوّضهم بالمال والهدايا .. وهو علاج لخطأ .. بخطأ أكثر منه فداحة وخطراً دون أدني شك ....

والزوج مثلا يعتقد انه اذا اشتري لزوجته معطفا من المنك او عقدا من اللؤلؤ والماس فهو بديل لمشاعر الحب والحنان . والأب اذا اعطي ابنه سيارة فارهة جديدة اعتقد انه قد لمس اوتار العاطفة عند ابنه واقترب من قلبه ووجدانه ..... وكلا المثالين ابعد ما يكون عن الحقيقة .....

وقد عبَّر فيلم " كبار الزوار The V.I.P.s " عن هذا المعني اجمل تعبير :- كان ريتشارد بورتون يمثل الزوج القوي المليونير الغني الذي لا يبخل علي زوجته إليزابيث تايلور بأغلي الملابس والمجوهرات ...... ومع ذلك كانت مشاعرها العاطفية في فراغ كامل كادت أن تملأه بأن تترك الزوج الي صديق جديد هو لويس جوردان ، رجل فنان فقير معدم ، ولكنه حنون وعاطفي ومخلص ولم يحاول استغلالها بأي شكل – وترك لها حرية الاختيار كاملة ..... وعندما قررت السفر معه تعطلت طائرتهما قبل الاقلاع ، وقضيا يومهما في فندق كبار الزوار في المطار .... وكان تمثيل ريتشارد بورتون غاية في القمة عندما عبَّرَ عن عواطفه التي اكتشفها فجأة . وأحست الزوجة بأن الهالة الماديَّة التي يختفي خلفها الزوج لم تكن الا ستاراً ظنَّ خطأً انه ضروري من اجل النجاح في اعماله – وكانت كلمة " انني احتاجك بصدق I do need you " .... هي الكلمة الفاصلة الوحيدة التي اعادتها الي بيتها .... ولم تكلفه دولاراً واحداً ......



(٦) الثروة المفاجئة ....

ويوجد منها نوعان : الاول سببه الصدفة البحتة ، كما في الامثلة التالية :

١ – ميراث كبير ٢ – اكتشاف كنز او بترول مثلا في ارضه ٣ – فوز بجائزة كبيرة في اوراق اليانصيب وما اشبه ٤ – بعض النوادر والمصادفات العجيبة في الحياة. ، والتي تُعَدُّ إستثناءً وليس قاعدة .

والنوع الثاني هو ما ينتج عن تخطيط او عمل (وإن جاءت نتيجته اكبر واسرع مما كان يتوقعه صاحبها). ولا يخرج هذا التخطيط او العمل عن واحد من اثنين لا ثالث لهما :–

(أ) الجريمة اياً كانت ، من قتل او سرقة او اي نوع من انواع " الهبش والتهليب "

التي عدّدنا بعض امثلتها .. في صفحة ١٥٩ ..

(ب) العمل الخاص في الفروع الاربعة المشهورة (التجارة والصناعة والنقل والمقاولات) اذا صادف ظروفاً خاصة ساعدت علي سرعة وحجم العائد الذي عاد علي صاحبها منها .....

ومن الامثلة علي ذلك تجار " الأورنس " في منطقة قنال السويس ، والذين كانوا يشترون البضائع التي كانت تصفيها القوات البريطانية بعد انتهاء الحرب العالمية الثانية .. وكانوا يشترونها بارخص الاثمان وكسبوا منها ثروات ضخمة مفاجئة ..... ومثلهم كثير في كل مكان في العالم مرت عليه جيوش الحروب عبر التاريخ... ومنها ايضا من كانوا يتعهدون بمقاولات توريد الاغذية وغيرها للجيوش القادمة والذاهبة ....

ومنها ايضا السيد أوناسيس ، المليونير اليوناني المشهور ، فقد بني ثروته من شراء بضع ناقلات بترول قديمة بارخص سعر ..... ثم استعملها في نقل البترول الذي كانت تحتاجه الجيوش اثناء الحرب العالمية الثانية . ومن ثمّ اشتري غيرها وغيرها - وتوسّع الاسطول وتفرعت التجارة حتي وصل الي ما وصل اليه .....

ومنها ايضا من كانوا يشترون الاراضي والمنازل بابخس الاثمان من الناس الذين كانوا يهربون من مناطق القتال ..

ولعل الملحوظة المشتركة بين جميع هذه الامثلة ..... هي اموال الحروب التي تُبعثَرُ في كل مكان - والتي إعتُصِرَت أصلاً من عرق وعمل وجهد افراد الشعوب ....

ويختلف رد الفعل عند من تهبط عليه الثروة المفاجئة حسب تكوينه النفسي وحسب تكوينه الأسَري . فاذا كان قد نشأ في اسرة مترابطة ذات تقاليد وقيَم توارثتها الاجيال وذات موارد مالية فوق المتوسط علي الاقل - (والتعبير الدارج لمثل هؤلاء الناس هو أنهم " ذوو أصل ") فإنه عادةً ما يكون قد ذاق وفرة المال من قبل ، وعادةً ما يكون علي درجة عالية من العلم وخبرة الحياة وتذوّق جمالها - ولا يغير المال الجديد شيئاً كثيرا من نمط سلوكه وعاداته وحياته ..... أما اذا كانت صفاته علي العكس تماما من ذلك - فان المال الجديد عادةً ما يُسبِّب تغيرا شاملا كاملا مفاجئا في كل صغيرة وكبيرة من نمط حياته

وسلوكه وعادلته . ولهذا التغيير صفات معينة تسمي .. بحالة " أثرياء الطفرة " " nouveaux riches "ويمكن إيجازها فيما يلي : -

١ - الاقبال علي إقتناء كل ما ينم عن الغني - حتي لو كان احيانا بلا ذوق او جمال ...

٢ - شعوره الدائم بانه كالغريب الذي هبط فجأة في مدينة لا تعرفه ومجتمع لا يقبله . ويتراوح رد فعله من يوم لآخر بين العدوانية الشديدة وحب إذلال الغير وبين التقرب والتزلُّف الزائد عن الحد ، دون أي وسط ....

٣ - المحاولة المستمرة للتنصُّل من كل ما يربطه بماضيه البسيط ؛ وإذا انمحت من نفسيته القيم تماما فانه عادةً ما يتنكَّرُ لكل افراد اسرته واصدقائه السابقين - وعادةً ما يتزوج زواجا جديدا ....

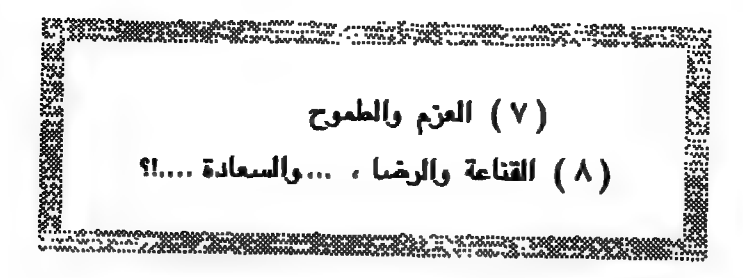
يقول كتاب عن جاكلين كنيدي ان أوناسيس كانت تُعذبه دائما عقدة دفينة من اصله البسيط في حواري أثينا - وبالرغم من كل ملايينه وكل ما حاول ان يعمله من تظاهر بخدمة مصالح بلده الاصلية (اليونان) فانه لم يتمكن للأسف من التغلب علي هذه العقدة .... وقد كان اهم دافع يدفعه دفعاً الي " إقتناء " جاكلين كنيدي في بيته هو رغبته الشديدة في اقناع نفسه والعالم كله بان المال هو اهم قيمة في هذه الدنيا الواسعة. وقد مات عن خمسمائة مليون دولار اخذها الورثة ولم تنفعه بشئ .....

ولو احصي هذا الرجل ما انفقه علي مظاهر الغني والترف - ثم انفق نصفه فقط علي عمل يُخلد اسمه ويذكره بالخير كما فعل روكفلر ونوبل وآلاف غيرهم لكان قد تخلص تماماً من كل عُقَدِ الأرض جميعا ....!!...

وتستمر هذه الحالة من الفوضي في الاسرة كلها عادة جيلاً اوجيلين - تنتهي بعدها تدريجيا بسبب تحسن مستوي التعليم والتربية للجيل الثاني والثالث ، وتعوّدهم التدريجي علي الاحساس الطبيعي بوفرة المال دون تعقيد .... وقد كان التعليم (وما زال ، وسوف يبقي دائماً ..!) هو الأنزيم الشرعي الذي يذيب تدريجياً الفوارق بين جميع الطبقات ... وكذلك تَحَسُّن فرص اكتسابهم لعادات وقيم جديدة تُزيح من نفسياتهم ما ترسب فيها من عُقَد ....

وقد تكون الثروة المفاجئة احيانا في شكل احلام يقظة مستمرة ، يُغذّيها الإقبال المستمر علي شراء اوراق اليانصيب lottery . واذا سيطرت هذه الحالةعلي انسان فانها قد تشلُّ طاقاته وقدراته التي قد تكون اكثر بكثير مما يظن – وكان يمكنها ان تحقق له بعض ما يريد علي الاقل بدلا من ضياع العمر في احلام يقظة لا تقدم شيئاً إلا الحزن والأسي

ولو دقّقنا في جميع اعلانات اللوتري الكبيرة – ثم دققنا في ما هو مكتوب بين السطور بالبنط الصغير – ثم دققنا في التذاكر نفسها وما هو مكتوب علي ظهرها وفي مراسلاتها واشتراطات التوكيلات والتوقيعات المسبّقة ...الخ لتاكدنا تماما ان كل الموضوع هو عبارة عن " جَزَرة " واحدة يمسكها اصحاب اللوتري ، ويجري وراءها آلاف الناس بلا طائل .... وعندما يحصل عليها احدهم يملئون الدنيا بصوره .... ويركزون عليه في كل وسائل الاعلام والاعلان – لكي يضمنوا آلافاً آخرين يجرون وراء الجزرة التالية .....



(٧) العزم والطموح

(٨) القناعة والرضا ، ...والسعادة ....!؟

يعيش الحيوان والطير في هذه الدنيا مسيَّراً – تؤثر عوامل الطبيعة علي حياته يمينا او يسارا ، فلا يملك لها شيئا .... ولم نرَ حيواناً يحزنه ذلك او يؤسفه ، لانه اصلاً لا يملك الطموح لما هو ابعد من ذلك ....

اما الانسان – فقد استعمل عقله ، وسخّر الارض والبحر والطبيعة من حوله ، واكتشف ان عجلة حياته لا تسير وحدها ابدا – بل ان عليه ان يدفعها دفعاً ليحقق ما يريد ....

وهنا يوجد فرق كبير بين القناعة وبين انعدام الطموح – وكلاهما من اهم الصفات التي تؤثر علي حياة الانسان ، وكلاهما ايضا من اكثر الجوانب في حياة البشر التي يُساء

فهمها والتعبير عنها .

عندما ينعدم الطموح عند ايٍّ من البشر فانه يستسلم لعوامل الطبيعة والحياة من حوله تماما كما يستسلم لها الحيوان والطير – فهو لا يمدُّ يداً ليحاول تغيير شيئ ولا يُعمل عقلاً ليفكر فيما هو افضل .... فإن كان جاهلا فانه لا يطرق باباً للعلم ... وان كان عاطلا فانه لا يطرق باباً للعمل – او يطرقه طرقَ عزيزٍ مستنكفٍ وكأنه لا يريد ..... وإن سُدّت في وجهه السبل في بلدٍ ما فانه لا يحاول السعي وراء رزقٍ في مكان آخر .... انه يترك نفسه كريشة تحركها الرياح . ولا يمكن ان يُسمّي هذا قناعةً او توكُّلاً علي الخلاق الرزاق ، بل انه لبلادةٌ وانعدام طموح وتنازلٌ عن واحدة من أغلي صفات البشر – وهي الأمل ...

وقد عبّر حكيمٌ عن هذا المعني فقال " اللهم اعطني القوة لأغيِّر ما يمكن تغييره ، والهمني الرضا بما لا يمكن تغييره ، والهمني الحكمة لأعرف هذا من ذاك..."

ان القناعة الحقيقية التي يتحدث بها الشعراء ، والتي يصفونها بانها كنز لا يفني هي : القبول والرضا بما لا يمكن تغييره – هي القبول بان علينا السعي وبذل الجهد الحقيقي في سبيل ما نريد ، ثم القبول والرضا بالمدي الذي يمكننا تحقيقه –

" دون حقدٍ علي الدنيا ودون كرهٍ لباقي البشر . "

وفي هذا الاطار الحرفي لكلمة القناعة تختفي معاني التعاسة من النفوس التي حُرمت بعض ما كانت تريد .... وبالشعور بالرضا والسلام الداخلي يمكن لمثل هذا الانسان ان يمارس ترفاً بشرياً اسمه السعادة .. يظن بعض الناس انه لا يتحقق الا بإمتلاك الدنيا وما فيها ... وهو إذ ذاك لا يمارس هذه السعادة وحده – بل انه ايضا يصبح مصدراً لسعادة مَن حوله مِن اهل وولد او صديق او رئيس او مرؤوس او زميل .

»»»»»»»»»»»»»»»

اذن ليست القناعة والرضا اسماً آخر للتكاسل والبلادة وانعدام الطموح ، وهي ايضا بالتاكيد ليست اسماً آخر للفقر والحرمان . لانه لا علاقة لها بفقر صاحبها او ثرائه ..... وقد نري انساناً يملأ الغني ووفرة المال كل نسمة هواء يتنفسها ، ومع ذلك نجد كل خلية من اعصابه تكاد تحترق بالتعاسة والسخط علي الدنيا ومن فيها ..... فعينه لا تري ما عنده وما في يده – ان عينيه لا تريان من هذا شيئا لانهما مشغولتان ليل نهار بإحصاء ما عند

غيره من بني الانسان .

وقد تكون فضيلة القناعة والرضا تعبيراً واسعا فضفاضاً ، تتداخل حدوده مع صفات اخري كثيرة لبني البشر ... وقد يدّعيها انسان لنفسه وهو ابعد ما يكون عنها - سواء علِمَ ذلك او لم يكن يدري ... وقد يمارسها انسان آخر بفطرة وطبيعة دون أي تكلُّف ولا يكتشفها الا الآخرون عندما يحاولون التساؤل عن سر سعادته .... وسر اقباله علي الحياة واقبال الحياة عليه ....

وحتي لا يكون الحديث كلاماً في الهواء ، وحتي لا تتطاير معانيه الحلوة مع مرور الزمن ولا يبقي منها ما يدوم - فقد وجدنا ان افضل الحديث ما كان له معالم وحدود وكأنه خطوط واضحة تُفرّق بين ثلاثة اشياء محددة هي : -

(أ) الحالة الاولي : التكاسل والبلادة وانعدام الطموح ،

(ب) الحالة الثانية : الحسد والطمع والسخط علي كل شيئ ،

(ج) الحالة الثالثة : القناعة والرضا بما يمكن تحقيقه .

والمال قاسم مشترك اعظم في جميع هذه الحالات :- ففي الحالة الاولي لا يمد الانسان يداً ليكتسب مالاً ، .. ويفضّل ان يُحسن الآخرون اليه ....

وفي الحالة الثانية يحدث ما يلي :

١ - لا يمد الانسان يديه فقط ، بل وكل حواسه ومشاعره ويبرّر في سبيل ذلك اي وسيلة ....

٢ - وليس للحصول علي المال - بل للحصول علي مظاهر وفرة المال -

لأن نفسه قد قبلت هذه المظاهر .. دليلاً كافياً علي قيمته كانسان ..

وهي الشيئ الوحيدالذي يعطيه الاحساس بالإنجاز ويشبع فيه كل طموح وحيث ان المهم هو مظاهر المال وليس المال نفسه فان انفاقه يصبح تبذيرا وإسرافاً تتشرّبه رمال المظاهر بنفس السرعة التي يحصل بها عليه ، ومن ثم يبدأ في الانفاق من مال غيره - إما بالدين والإقتراض ... أو بوسائل "الهيش ..! " المختلفة التي تحدثنا عنها في

الفصل السابق.

٣ – مقياس الحدود التي يرسمها لنفسه هو دائماً ما عند الآخرين من مظاهر المال ...... وكأنه يسابق السيارات في الطريق السريع ، فكلما سبق سيارة وجد وجد عشرات غيرها . ومثل هذه الحدود والاهداف تشبه كثيرا الجزرة التي كان يعلقها الحكيم جحا امام حماره فيلهث وراءها طول النهار ...

اما في الحالة الثالثة فانه يحدث ما يلي :

١ – يمد الانسان يديه وكل جهده وفكره في سبيل الحصول علي المال – والاستزادة منه– ولكن ليس باي وسيلة . فمن الضروري ان ترضي نفسه بالوسيلة قبل ان ترضي بالمال .....

٢ – اكتسب منذ طفولته عادةً غريبة اسمها التوفير والادخار ، فهومنذ صغره يوفر جزءاً ولو قليلا من مصروفه البسيط ، ثم من مرتبه البسيط ، ثم من دخله الاكبر فيما بعد . ويتردد الف الف مرة قبل ان يستدين # .

(# ما يقصد هنا هو الاستدانة للانفاق والاستهلاك – وليس الاقتراض الاستثماري لتمويل مشروع او شركة او تجارة .)

وهو يكسب عشرة دراهم فينفق تسعة ، ويكسب الف درهم فينفق تسعمائة وتسعين ... وقد يصل الي الثروة الطائلة – وقد يفقدها كلها – ولكنه يظل طول حياته متمسكاً بنفس المبدأ : ان يكون انفاقه اقل ولو بواحد في المائة من اي دخل يصله ... كبيرا كان ام صغيرا .....

٣ – يعطي نفسه واسرته من مظاهر المال ما هو في حدود المال الذي حصل عليه – وليس اكثر – وهو بذلك راضٍ وسعيد . فهو يشعر بقيمة نفسه وقيمة انجازه في الحياة منفصلاً تماماً عن مقدار او مظهر المال الذي عنده او عند الآخرين ....

ان هذا هو قمة القناعة التي هي كنز لا يفني ، لان صاحبها يشعر دائما انه غني وان عنده فائض مال . ولو توافرت هذه الفضيلة في كل

البشر لأصبحت الدنيا غير الدنيا ، ولأصبح البشر انصاف ملائكة – يَسعَدون .. ويُسعِدون .....!

»»»»»»»»»»»

ان الوصف الذي وصفناه لنفسية ونوعية التفكير في مظاهر كثرة المال لهو وصف حقيقي واقعي ينطبق علي نسبة كبيرة من الطبقة المتوسطة والطبقة الأغني في كل مجتمع وفي كل شعب علي هذه الارض . فمنزل الاسرة قد يكون بسيطاً ولكنه معقول ، والإنتقال ميسور بسيارة بسيطة او بوسائل نقل عامة معقولة في البلدة التي يعيشون فيها ، والشركة التي يعمل فيها الزوج تتيح لهم مثلا اجازة ميسَّرة التكاليف كل عام..الخ الخ .... ولكننا نري الزوج (وغالباً ما تكون الزوجة) تكاد تموت كمداً من المقارنة بين بيتها وحظها من الحياة وحظ جاراتها او قريباتها . فترتسم الصورة التي وصفناها ، وتختفي السعادة من البيت .....

اما الطبقة الأفقر في كل مجتمع فقد تنظر الي هذا الحديث وكأنه شعر وخيال – قد كُتِبَ بلغة اخري لا يفهمونها – لغة القادرين !!

والفقر موجود في كل مجتمع وفي كل شعب منذ بدء الخليقة ؛ ولكنه ليس قدَراً محتوماً لا فكاك منه . ان للفقر اسباباً ، سوف نتحدث عنها في فصلٍ قادم – وبعضها يمكن علاجه لو صحَّ العزم والتصميم . اما اذا استقر الفقر والحرمان واصبح حقيقة واقعة فإنه يكون فعلاً عبئاً ثقيلاً من كل النواحي المادية والنفسية علي صاحبه او اصحابه ... ولكنها ليست نهاية الدنيا .....! :–

فأولاً ....لقد رسخ في جميع القوانين الوضعية والاديان السماوية مبدأ التبرعات من القادرين لغير القادرين . وتتخذ هذه التبرعات اشكالاً مختلفة وتسميات متعددة – ولكنها في النهاية تنجح عادةً في توفير الاحتياجات الاساسية لأهل الفقر والحرمان . وفي بعض البلدان تكون هذه الخدمات احياناً اكثر بكثير مما لو تولّي الفرد امر نفسه بنفسه ، وخاصة في حالات العجز والمرض .

وثانياً –....... ليست فضيلة القناعة والرضا ببعيدة كل البعد عن هذه المجموعة من البشر . بل انها لتُتيح لهم تقبُّل واقعهم والاستمتاع قدر الامكان بحياتهم وحاضرهم بالرغم من المصاعب التي تحيط بهم ، وذلك بدلاً من الاحساس المستمر بالغضب والحقد علي الدنيا . والفرق بين الحالتين كبيرٌ كبير . وهو يعني الفرق بين المرارة والحزن والتعاسة من ناحية ، والسعادة النسبية من ناحية اخري .... ومن الممكن ان يبرِّروا بعض رضاهم بالواقع بما كان يمكن ان يحدث من مصائب اكبر كمرض او عجز او فقد عزيز او ولد...الي آخر ما يمكن ان يحدث – وهي حقيقة لا ينكرها احد ..... .

ومن الغريب ان باقي البشر يحِسُّون فوراً بمن يمارس فضيلة القناعة والرضا من اهل الفقر – ويتعاطفون فوراً معهم – ويبذلون كل الجهد الممكن للتخفيف عنهم . بينما ان اهل المرارة والحقد والتعاسة تنعكس منهم هذه المشاعر علي كل كلمة وتصرف حتي دون ان يشعروا ؛ ولا يجنون من هذا الا زيادة عزلتهم وتعاستهم – وقد يصبحون ادوات طيِّعة في ايدي عصابات الشر والاجرام ...!

وايضا ليست فضيلة القناعة والرضا ببعيدة كل البعد عن اهل العجز والمرض. والعجز والمرض من اقسي المصائب التي يمكن ان تحيق بالانسان في هذه الحياة – ويمثل الشلل والامراض المستعصية اقصي درجاتها دون شك . ولكننا نري كثيرا من البشر في مثل هذه الحالات يتقبلون مرضهم بعفويةٍ وصبر – ويستلهمون ما كان كامناً في نفوسهم من عزيمة واصرار ، ويحولونه الي طاقة في اتجاهات اخري تعوِّضهم بعضَ ما فقدوا . ومن الغريب ايضا ان باقي البشر جميعا بلا استثناء (وبالغريزة الفطرية فقط) يُحسُّون فوراً بهؤلاء ذوي الصبر والعزيمة ، ويتعاطفون معهم ويساعدونهم بكل وسيلة .... وينقلب مرضهم وعجزهم احيانا الي مجرد ذكري خافتة لاتؤثر علي المجالات الجديدة التي فتحوها لانفسهم – والتي تصبح اذ ذاك مصدر اعجاب وسعادة لهم ولمن حولهم ومثلاً يُحتذي لباقي البشر ......

وقد كتبت مارجريت ميتشل قصتها المشهورة " ذهب مع الريح " من علي سرير المرض ، واصبحت القصة علماً من اعلام الكتابة القصصية والسينمائية علي مر التاريخ ...

عربة واحدة .. وألف طريق ..)



ستيفن هاوكنج ....

عالِم الرياضيات ....

المشلول .....!!

....

وأيضا عالم الرياضيات ستيفن هاوكنج - الذي اصيب بالشلل العضلي في جميع اجزاء جسمه واصبح مقعدا علي كرسي متحرك وهو بعد في سن الشباب . فقد امكنه ان يتغلب علي عجزه الجسماني بتفوقٍ عقلي مذهل - وصل به الي ان عدّل في نظريات النسبية التي وضعها أينشتاين . وابتدع نظريات جديدة في اصل الكون وعلم الفلك بدأت الدلائل العلمية المستمدة من الاقمار الصناعية وسفن الفضاء في إثبات صحتها . وسوف يدخل اسمه التاريخ سواءً بسواء مع جاليليو واسحاق نيوتن واينشتاين . ومن الغريب ان دخله كأستاذ في الجامعة في بريطانيا لم يكن يكفي اسرته واولاده - فهداه ذهنه المتّقد الي ان يقدم نظرياته مبسّطة دون تعقيد الي الناس العاديين في شكل كتاب . ونجح الكتاب وطبع عشرات المرات .....)

ومن العجيب ان الاهداف الدنيوية واحدة - وإن اختلفت الوسائل بين كل من المجموعات الثلاثة من البشر الذين تحدثنا عنهم ...

فأول هدف يتمناه كل انسان في هذه الدنيا (بعد تأمين أساسياته من طعام وكساء ومأوي وأمان) .. هو ان يحظي بإعجاب واحترام وتقدير باقي البشر ...

والمجموعة الاولي تحقق هذا الهدف بالتفاخر بمظاهر المال ، وتريق المال علي رمال الدنيا سهلاً رخيصاً من اجل الوصول الي هذا الهدف ... ولكنهم في الحقيقة لا يحققون بمظاهر المال الا مظاهر الاعجاب والاحترام والتقدير – مظاهر فقط ..... ولكنها تخلو من أيّ ودّ او حب – وتنقلب فوراً الي شماتة وعداء في نفوس معظم البشر ، وقليل جدا من التعاطف والرثاء اذا طار المال وطارت معه المظاهر ......!!.

والمجموعة الثانية تحاول تحقيق هذا الهدف بإنجاز شيء ينفعهم وينفع باقي البشر – سواء كان علماً او فناً او عملاً ..... وهم إذ ذاك يحققون اعجاب واحترام وتقدير باقي البشر .... ويحققون في نفس الوقت الحب والودّ والمشاعر الجميلة التي لا تزول ، وتبقي عبر الزمن .....

والمجموعة الثالثة ليس لديها المال ومظاهره ، وليس لديها العمل وانجازاته ، فكل ما تطمع فيه من باقي البشر لا يزيد عن العطف والاحسان ...

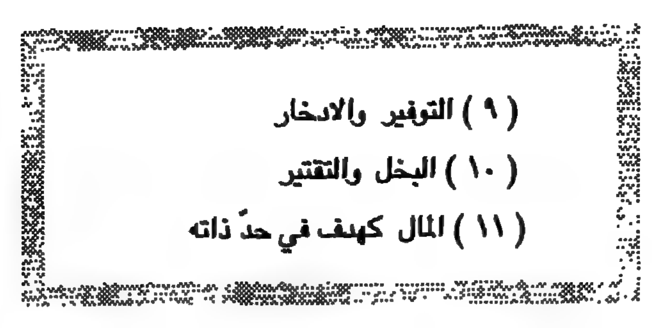
اما الهدف الثاني الذي يتمناه كل انسان في هذه الدنيا فهو خلود اسمه .. وذكراه ...

والمجموعة الاولي تكتشف ان تحقيق هذا الهدف بالمال ومظاهره هو أمرٌ مستحيل – فالمظاهر تنتهي فور انتهاء انفاس الجسد .... اما المال فهو يتفرّق بين من يرثونه ، ويتسمّي بأسماء اخري كثيرة ، ويندر ان يكون من بينها اسم الخلود .... ولذلك فإن من رُزقوا المال الكثير ولكنهم لم ينساقوا وراء مظاهره يدركون هذه الحقيقة جيداً ..... ويحوّلون هذا المال في اثناء حياتهم الي ما يحقق لهم الخلود .... كما فعل نوبل وروكفلر وآلاف وآلاف من الذين رُزقوا (الي جانب المال) نعمة العقل والبصيرة .....

والمجموعة الثانية تحقق هذا الهدف بسهولة ويسر – بنفس الوسيلة التي حققوا بها الهدف

الاول .... لأن ما يقدمونه الي الدنيا من علمٍ او فنٍّ او عمل هي بطبيعتها قيم باقية لا تزول ....!..

اما المجموعة الثالثة – فهي بدون مال وبدون عمل محرومةٌ تماما من ممارسة اي شيئ في هذا السبيل – إلا في مجالٍ واحد : وهو حُسن تربية الولد وتعليمه بحيث يمكنه تحقيق ما لم يحققه أبواه ... و مثل هذا الأمل هو الشمعة الوحيدة التي تضيئ حياة اهل الفقر والحرمان .... وكم من قصص تروَي عن نوابغ وعلماء كانت القوة المحركة الكبري لكل منهم طول حياته تتلخص في مزيج نظرات اليأس والأمل التي كان يراها في عيون أمه وأبيه ...!!..


(٩) التوفير والادخار
(١٠) البخل والتقتير
(١١) المال كهدف في حدّ ذاته

يوجد للمال في نفوس معظم البشر طريقان – طريق داخل ، وهو ما يكسبه الانسان – وطريق خارج ، وهو ما ينفقه .

ولكن لوحظ انه في نسبة معينة من النفوس الانسانية لا يوجد للمال الا طريق واحد فقط – وهو الطريق الداخل – وهو إذ يدخل الي يديه لا يكاد يفلت منها مرة اخري . ويصبح طريق خروج المال (او الانفاق) عند هذه النفوس طريقاً مخنوقاً ضيقاً – تختلف درجة ضيقه من انسان الي انسان (او من شعب الي شعب احياناً .. #)

(# من الأحاديث الشائعة نوادر البخل عند الشعب الإسكتلندي – سواء كان ذلك صحيحاً ام مبالغاً فيه ..)

. وفي الدرجات البسيطة نسبياً تكون التسمية عادة بالبخل ، اما في اقصي الدرجات فإن كلمة التقتير تكون اكثر تعبيراً ....

والفارق كبير بين البخل والتقتير من ناحية - والتوفير والادخار من ناحية اخري وأهم اوجه الاختلاف ما يلي :-

(١) في حالة التوفير والادخار ينفق صاحب المال علي نفسه واسرته بحيث يغطي اساسياته وكمالياته ومظاهره - ولكن في حدود المال الذي يحصل عليه - ثم يحاول ان يوفر جزءاً ولو بسيطا منه .

اما في حالة البخل والتقتير فان صاحب المال يقلب الآية ، فهو لا ينفق علي نفسه واسرته الا الجزء اليسير ، ويختزن كل او معظم ماله ، ولا يهون عليه فراقه ابدا...!

(٢) فائض المال الذي يتوفر في الحالة الاولي قد يستثمره صاحبه في حرفة او تجارة (اذا كان كثيرا) او في اسهم وبدفاتر ادخار (اذا كان قليلا) - ثم يلجأ اليه فينفق منه اذا احتاج اليه لاسباب طارئة .

اما في الحالة الثانية فان صاحب المال غالبا ما يخفي حقيقة ماله اصلاً حتي عن اهله ، ونادراً ما يستثمر الجزء المختَزَن او ينفق منه لاي سبب - ويفَضِّل الاستدانة عن اخراج بعض ماله... بل انه يخفيه " تحت البلاطة " او في خزانة او صندوق او داخل حشيةٌ السرير الذي ينام عليه..! فاذا وضعه في بنك فهو في حساب سرّي او بنك بعيد لا يعلمه احد .. وكم من ثروات دُفنت في البنوك العالمية لان اصحابها ماتوا دون ان يتركوا اي اثر يقود الي كنزهم المستور ...

(٣) العلاقة بين صاحب التوفير وبين ماله الفائض علاقة عادية تخلو من اي تعقيد ، وخروج المال من يده يتوقف علي مدي احتياجه للانفاق . ومناقشات الانفاق مع اهله او مع نفسه مناقشات موضوعية - المحذور الوحيد فيها هو الانفاق بالدَّين او الانفاق اكثر من الدخل..... كما يفعل اهل المظاهر والاسراف .

اما العلاقة بين صاحب البخل وبين ماله الفائض (او المكنوز !) فهي علاقة معقَّدة - تحتاج الي تحليل نفسي عميق لمحاولة تفسيرها . وهو يجد صعوبة حقيقية في فراق اي جزء من ماله لانفاقه لاي سبب (سواء كان من الاساسيات الضرورية او من الكماليات) واذا كانت وحدة المال المعتادة في بلدته هي القرش فان وحدة الانفاق في عرفه هي المليم او اجزاء

المليم....!

وتوجد في كل المجتمعات امثلة لهذه العلاقة الشاذة بين البخيل وماله ... ونظرا لغرابتها فانها كثيرا ما تصبح موضوعا شيقا للقصص والمسرحيات والافلام السينمائية .. ويوجد من هذه الانماط البشرية اربعة انواع :-

(١) اقل الانواع درجةً واقلها شذوذا هو الانسان الذي نجده حلو المعشر حلو الحديث كثير الاصدقاء - ولكنه يشتهر بين اصدقائه بأنه يُفضِّل ان يُستضاف ولا يُضيف ، ولا يفكر ابدا في ردّ الضيافة . وهو يخفّف من رد الفعل السيئ بالنسبة لمعارفه واهله بأن يجعل من الموضوع فكاهةً يتندَّرون بها ، مما يعطيه ايضا المبرر للاستمرار فيها دون حرج وكأنها شيئ عادي وأمر واقع ......

وفي الشعر العربي ... نجد قصصا كثيرة تحت عنوان نوادر البخلاء ، ومن اشهر من كتب عنهم الجاحظ ....

(٢) الدرجة التالية هي عادةً لاشخاص ذاقوا طعم الفقر المدقع في طفولتهم -فترك في نفوسهم جروحا عميقة ، فهم دائما يفزعون من العودة اليه . وهم بالتالي يحرصون كل الحرص علي ما يجيئهم من مال - ويحرصون كل الحرص علي اختيار انواع العمل الثابتة الدخل المأمونة العواقب والتي ليس فيها اي مخاطرة . وهو لا يخفي ماله عن اهله واولاده - ولكن قرار الانفاق عنده يحتاج ممَّن يعاشرونه الي صبر واقناع وطول بال ....

(٣) المتسولون - والمتسوّل انسان ليس عنده العلم الكافي وليس عنده الرغبة في العمل و وبذلك تنعدم عنده وسائل الرزق . ولكنه يكتشف بالسليقة ان غريزة العطف علي العاجز (الموجودة في كل البشر) يمكنه استغلالها لصالحه بطريقة او بأخري .... وهو يجد بذلك وسيلة ميسورة لرزق منتظم ليس فيه اي تعب او نصَب - ويصعب عليه جدا ان يترك هذا المورد السهل ، ولا يحس اطلاقا بما يشعر به الانسان العادي ذو الكرامة والذي

لا يسمح بإراقة ماء وجهه في سبيل رزق سهلٍ ميسور ....

(من الحديث الشريف ما معناه : [لان يحتطب أحدكم فيكفي نفسه وعياله خير له من سؤال الناس – هذا يعطيه وهذا يمنعه .... وإن اليد العليا ...(اي التي تعطي) ... خير من اليد السفلي .... (اي التي تتلقي الاحسان].. ......)

ومن قصص المتسولين نوادر تحكي عن بعضهم ممّن امكنهم تجميع ثروات غريبة من مهنتهم العجيبة – ولم يكُفّ احد منهم عن التسول – بل انه عادةً ما ينساق ويستمر في نفس الطريق ..... وهو لا يجد لذّةً ولا سروراً في الحياة الا عندما يغلق علي نفسه الابواب.. ثم يأخذ في عدّ النقود والاموال وإمتاع بصره واصابعه بها – وكانه يهنئ نفسه بذكائه ... وكأنه يسخر من باقي البشر الذين يشقُّون في طلب العلم ... ويشقُّون في إجادة العمل ... وقد لا يحصلون علي ما حصل عليه........

وعدّ المال هو المتعة الوحيدة التي يمكنه الحصول عليها – لانه بحكم مهنته لن يمكنه الاستمتاع بأي انفاق لهذا المال .... سواء علي طعام جيد او ملبس نظيف او مسكن مريح او رفقة طيبة ....

(٤) واسع الثراء المقتِّر البخيل ،

وهذا النوع هو قمة الشذوذ في العلاقة بين المال وصاحبه ... وسواء كانت امواله وثروته واضحة مُعلنة في شكل قصور ومزارع وشركات واسهم ، او كانت مالاً سائلاً مستورا وخافيا عن العيون ، فالنتيجة واحدة . فالقرش لا يفارق يده ... الا اذا أُجبر عليه ... وعلاقته باولاده وزوجته او اخوته واصدقائه اقل قيمةً في نظره من علاقته بماله ....

بل ان علاقته بنفسه هو شخصياً هي اقل قيمةً في نظره .. من علاقته بهذا المال وهذه الثروة ....! ففي بعض الحالات العجيبة قد يكون طعامه رخيصاً خشناً – وقد يكون ملبسه ومسكنه بسيطاً او اقل من العادي .... او اقل احيانا من ملبس ومسكن بعض من يعملون عنده في شركاته او مزارعه .. اما عن الكماليات فهي معدومة ولا يمكن التفكير فيها .. . فلا نزهة او سياحة او وليمة لاصدقاء او وسيلة انتقالٍ تليق به او ايٌ من هذه المظاهر التي يجد الناس العاديون فيها بعض المتعة دون شك ....

واستمتاعه بماله لا يفترق كثيرا عن استمتاع المتسوّل الذي يغلق علي نفسه الابواب ليَعُدَّ

ماله وثروته ...

وهذا النمط العجيب ليس نوعا نادرا من البشر - بل انه موجود في درجات مختلفة في كل مجتمع .... ومحاولة تفسير مثل هذا السلوك قد تكون صعبة في اطار التفكير العادي لبني البشر . فالبشر قد اصطنعوا المال اصلاً ليستخدموه في قضاء حوائجهم المادية والاساسية ثم متطلباتهم النفسية الضرورية ثم الكمالية . فاذا حصلوا علي المال ثم حرموا انفسهم من نتائجه فكأن المال غير موجود ....





جسّد الفنان فريد شوقي في أحد أفلامه شخصيةً تعكس الثراء الواسع والبخل العميق - قصة رجل عاش هو واسرته في حالة (اصطنعها بنفسه) من ضيق ذات اليد .. وكانت مصدراً للنكد المستمر له ولزوجته واولاده واخوته ... ثم مرض الرجل ، واضطر اولاده الي بيع المنزل من اجل سداد الديون ... ورفض الرجل المُقعَد علي كرسيّه المتحرك ان يغادر غرفته ... وعندما فتحوها عَنوةً .... وجدوه ميّتاً .. .. يحتضن صندوقاً به آلاف وآلاف من الأموال ......!...!

والانسان غنيٌّ بقدر ما ينفق ، لا بقدر ما يملك ..... فإذا إكتَنَزَ المال فكأنه قد اخرجه من عجلة الحياة ومنفعتها ، سواء لنفسه او لباقي المجتمع – ويصبح هذا مبالغةً في إتجاه خاطئ لحق الملكية الخاصة ... وهذا دون شك إهدارٌ لأحد الجوانب الهامة في تركيبة كل مجتمع بشريّ ....

واذا جُمع المال لمجرد جمع المال – فان المال يصبح هدفاً في حدّ ذاته منفصلا عن اي منفعة منه . وفي حالات التبذير والاسراف والجري وراء مظاهر الغني يُنفَقُ المال بسهولة بهدف التفاخر علي باقي البشر وإظهار مدي نجاح صاحب المال في عمله او تجارته التي ترجمها الي مال – اما تجميع المال ثم اخفاؤه وحجبه وعدم انفاقه فهو سلوك عجيب ليس له تفسير في طبائع البشر العاديين . ويحتاج الي تفسيرات شاذة غير عادية .... فالمال هنا هدف في حدّ ذاته – هدف خاصٌ جدا بين الانسان ونفسه لا يريد نشره علي الملأ ..... ومن المؤكد ان نفس صاحبه مملوءةٌ بالرعب والخوف ... وهو يفتقد الثقة في نفسه وفيمن حوله – ومن المؤكد ان هذا المال يمثّل شعوره الوحيد بالأمان في هذه الدنيا سواء في الحاضر او في المستقبل .....

وهذا شعور خاطئ وفي غير موضعه دون شك ؛ ودواؤه الوحيد في القوانين الوضعية هو في محاولة العلاج النفسي .... اما في الاديان السماوية فدواؤه هو عشرات الآيات التي تحذر من سوء عاقبة اكتناز المال والذهب والفضة ؛ والتي تحدّدُ نسباً معينة من التبرعات (والزكاة) من مثل هذا المال كل عام حتي يمكن إعادة دخوله مرةً اخري في عجلة حياة المجتمع ككلّ .....

»»»»»»»»»»»»»»

ويوجد مظهر آخر لجمع المال كهدف في حدّ ذاته ....وذلك في بعض من يعملون في مجالات التجارة والصناعة والنقل . فمثل هذه الانواع من الاعمال قد تتيح لاصحابها ثروات طائلة في اوقات قصيرة – فتكون ردود الفعل عند اصحابها واحدا من ثلاثة :–

(أ) - الوقوف عند حدٍّ معين في اتّساع التجارة بحيث يمكن لصاحبها ان يستمتع بعمله وان يستمتع هو واهله في نفس الوقت بحياتهم في حدود المال الذي وصلوا اليه - وهو كثير .... وهذا السلوك هو قمة العقل والحكمة دون ادني شك .....

(ب) - الاندفاع وراء مظاهر الثراء ، والتي يمكنها ان تتشرّب كل ما يحصلون عليه من مال فتضطرهم الي الاندفاع في التجارة والاتساع في العمل لمزيد ومزيد من مال ومال .. وغالباً ما تنساق ايديهم وعواطفهم نحو تبرير كل الوسائل في سبيل الحصول عليه .... وهذا الطريق يبدأ في النور .... ثم يخفُتُ النور شيئاً فشيئاً الي ان يصبح طريقاً موحشاً مظلما كئيباً لا نهاية له ....!.

(ج) - يصبح عدّ الاموال التي تتجمع من الاعمال ومن التجارة في حدّ ذاته هو الهدف الاكبر والاوحد - ويبدأ الاندفاع والاتساع في التجارة وفروعها . وتكون كل خطوة محسوبة بالعائد الذي ينتج عنها .... وينسي اصحابها انفسهم ، وينسون اسرهم وعائلاتهم واطفالهم ..... ويصبح الرجل ويُمسي وليس في ذهنه الا الارقام ... وتكبر الارقام وتزيد علي يمينها الأصفار ولكنه لا يكلُّ ولا يملُّ ولا يشبع ولا يتوقف ... إلي ان يحدث ما لا بد ان يحدث ... وقد راينا قصة من هذا النوع في المجلات والاخبار عام ١٩٩٢ عن اكبر شركة عقارات في العالم يمتلكها اثنان من الاخوة - وبلغت استثماراتهما في امريكا وكندا واوربا ارقاماً فلكية تزيد علي ميزانيات دولٍ باكملها . والشئ اذا زاد عن حدّه انقلب الي ضدّه ، وهذا ما حدث ... فقد اهتزت احد استثماراتهما في احد بلدان اوربا بسبب كساد عارض اصاب سوق هذا البلد ، فاهتزت صورتهما امام البنوك ، وبدات القروض تتعرض للمطالبات ..... ثم بدا الانهيار ولجأوا الي الإحتماء في مظلة اعلان الافلاس ....!. ولو توقف هذان الاخوان عند اي حدّ من الحدود لبقيا الي اليوم علي قمة هذا العالم شهرةً ومالاً واحتراماً وسعادةً دون ادني شك . #

[من الحديث الشريف ما معناه : .... لو كان لإبن آدم واديان من مال ..... لإبتغي وادياً ثالثا.......] !!

(١٢) الفقر ..

(١٣) التسوّل .. السرقة ..

(١٤) العمل الخاص ذو الإمكانيات المحدودة ..

" لو كان الفقر رجلاً لقتلته ...." هكذا وُصف الفقر – وهكذا يُنظر اليه على انه اساس شرور الدنيا كلها .... وانه السبب في كل ما يعانيه البشر ....

ولكن هذه المعاني هي بالقطع ابعد ما يكون عن الحقيقة ؛ والفقر ليس سبباً بقدر ما هو نتيجة .....

والفقر موجود في كل مجتمع وفي كل شعب منذ بدء الخليقة ؛ ولكنه ليس قدَراً محتوماً لا فكاك منه . ان للفقر اسباباً ، واذا انصف الناس ونظروا الي انفسهم ونظروا حولهم لوجدوا انه في تسعين في المائة من حالات الفقر يكون السبب واحداً من ستة اسباب ، هي ما يلي :–

(١) انعدام اسباب الرزق في المجتمع كله ، بسبب نظام فاسد كالشيوعية مثلاً .. اوبسبب حاكم ظالم جاهل .. او بسبب حروب طائفية قبلية لا طائل من ورائها .. ومثل هذه الاسباب هي مسئولية المجتمع كله – قبل ان تكون مسئولية الفرد ....

(٢) نقص العلم او الخبرة... وبالتالي تكون حصة صاحبها من المال متناسبة مع ..... فائدته القليلة للمجتمع الذي يعيش فيه ......!!!..

وكثيرا ما يكون هذا السبب سهل العلاج لو صحّ العزم والتصميم .... وأبسط العلم القراءة والكتابة ... ولا توجد حكومة لا تقدم هذه الخدمة مجاناً لكل من يريد ... بل وان معظم حكومات العالم الآن تلتزم بدرجة الزاميّة مجانية من التعليم تكفي سلاحاً معقولاً في الحياة لكل من يريد ...

وخبرات الحرف متاحة دائما في كل مكان ؛ منها النجارة والحدادة والخراطة والكهرباء والسباكة ... وخبرات الزراعة والتجارة ... الي آخر قائمة لا تنتهي .. والشخص الجديد

فيها سوف يعمل تحت التمرين سنوات .... وعليه ان يتقبل مصاعب التمرين بكل ترحاب وقبول - لان الدخل المتاح لمن يتقن بعض هذه الحرف قد اصبح من اعلي الدخول احيانا... وقد يقفز بصاحبها من عالم الفقر الي عالم الميسرة بأسرع مما يظن المتكاسلون .....!..

(٣) كثرة الانفاق فيما يضر ولا ينفع - كالتدخين والخمر وقمار القهاوي والبارات ، والامثلة من هذا كثيرة في كل بلد ....

(٤) كثرة الولد - فلا يلومنَّ الا نفسه من يعلم حدود رزقه القليل ، ويترك نفسه في هذا الزمان ليصبح مسئولا عن كومة من الاطفال يلقي بهم الي الطرقات ، وكأنه ينتقم من نفسه او من اطفاله او من المجتمع كله.......

(٥) العجز والمرض ..... #

(٦) البطالة ..لاسباب تتعلق بنظام المجتمع اكثر مما تتعلق بالفرد نفسه ..#

(# وجميع القوانين والدساتير الوضعية والاديان السماوية كلها تؤكد مبدأ التبرعات من القادرين لغير القادرين ، ولهذا حديث ممتع في فصلٍ قادم ،

وقد لجأت شعوب كثيرة الي إدخال نظام التأمين كمبدأ عام لمواجهة حالات العجز والمرض والبطالة ، ولهذا الموضوع حديث شيّق في فصلٍ قادم .)

وقد اوجزنا اهم نتائج الفقر والحرمان في ثلاثة بنود :-

(أ) العلاقة مع باقي البشر هي علاقة عطفٍ واحسان .....

(ب) المظهر الوحيد لغريزة الخلود في الدنيا هو تعليم الإبن .....

(ج) الملاذ النفسي الوحيد لهم هو العبادات بأنواعها ......

ويمثل الفقر مصيدةً او سجناً لمن يُدخله الزمان فيه ، ولهذه المصيدة عدة مخارج ، سوف نتحدث عن بعضها :-

(أ) العمل الجادّ الدؤوب من اجل علاج الاسباب الاصلية لهذا الفقر ... سواء كانت في المجتمع كله ... او كانت تخص صاحبها فقط كنقص العلم والخبرة مثلا ....

(ب) السرقة .. بأنواعها المختلفة .. وهي مخرجٌ هزيلٌ من دائرة الفقر .. وسوف نتحدث عنه كبند مستقل بعد بضع صفحات ..

(ج) تقبُل العطف والاحسان من المجتمع وافراده بروحٍ طيبة مليئة بالرضا وبدون حقد علي الدنيا او كرهٍ لباقي البشر .....

ومثل هذه الروح تخفِّف كثيرا من مرارة الفقر .... وتحوِّل التعامل مع نتائجه الي تعاملٍ موضوعيٍّ خالٍ من من العواطف الهدامة والمرارة والتعاسة ... بل وتزيد من تعاطف المجتمع وافراده مع صاحب الفقر ....

ويوجد وسائل كثيرة لتقبّل عطف واحسان المجتمع ، اهمها ما يلي :

١ — صلة الرحم ، وبها يتعاطف اهل الاسرة الواحدة او اهل القرابة ... " والاقربون اولي بالمعروف " ....

٢ — الجمعيات الخيرية تحت مُسَمَّياتٍ واشكال مختلفة .. وكذلك دور العبادة .. في جميع الأديان .. وهي تتلقي التبرعات (والزكاة !) من القادرين ، وتشرف علي تنسيق توصيلها لغير القادرين في شكل مال سائل او خدمات صحية او خدمات اسكانية او خدمات تعليمية او انشاء مشاغل ومصانع صغيرة تستوعب اعداداً منهم ...الخ الخ

٣ — تخصيص نسبة لغير القادرين في المستشفيات والمدارس (مجانية المتفوقين ومجانية غير القادرين) وتخصيص اماكن مجانية للعجزة والمقعدين في وسائل النقل العامة الخ

٤ —التسوّل – وهو اسوأ الوسائل وأحطّها شأناً ؛ سواء للفقير الذي يأخذ، او للقادر الذي يعطي .... وقد تحدثنا عن التسول والمتسولين في فصل سابق (ص ١٧٧) .

(د) العمل الخاص ذو الإمكانيات المحدودة ..

وفي إعتقادنا أن هذا البند بالذات لهو ثالث أهم بند في هذا الكتاب كله علي الإطلاق .. ولو طُلِبَ من صاحب الكتاب أن يختار من كل موضوعاته ثلاثاً فقط تُمَثِّلُ خلاصة أهم ما يود التعبير عنه .. لكان أولها هو الحديث عن تَعرِيَةِ الإلحاد وكشف خطورته علي سلامة النفس

عربة واحدة .. وألف طريق ..)

البشرية وسلامة مجتمعات البشر (الفصل الأول – دراسة حول المحاولات المستميتة لتحطيم مثلث الأسرة) ...

ولكان الموضوع الثاني هو الدعوة المخلصة لأن يعود الإسكان مجالاً للإستثمار الخاص في مصر دون أي تدخل من جانب الدولة (الفصل الثالث – مصر والمال عبر ثلاثة أجيال .. ولو حدث هذا لأصبح مجالاً للإستثمار يضرب بحجر واحد أربعة من العصافير هي : –

أ – يحقق كل المواصفات الإستثمارية التي تعشقها النفس المصرية منذ مئات السنين ..

ب – يمتص ملايين الملايين من المدخرات الخاملة في البنوك أو تحت البلاط ..!

ج – يمتص مئات الألوف من البطالة إلي مئات الألوف من فرص العمل ..

د – يعيد الأمل إلي ملايين الشباب .. المحبوسين في بيوت أبائهم وكأنهم قنابل موقوتة ...)

ثم يكون ثالث موضوع هو هذا الحديث عن " العمل الخاص ذو الإمكانيات المحدودة " أو في تسميةٍ أخري " رأسماليّة الفقراء capitalism of the poor "

يقول المثل الصيني أن الصدقة والإحسان تُغني الفقير مرّةً واحدة فقط .. وتتركه كما هو فقيراً يحتاج طول الوقت إلي إحسان المحسنين .فهي كالسمكة تُعطيها له عشاءً ليومٍ واحد .. بينما لو أعطيته سنارةً وعلمته كيف يصطاد السمك لجعلته غنيا عن إحسان باقي البشر ...

في مجتمعات الدكتاتورية بكل أنواعها .. وأيضا في مجتمعات الشيوعية والاشتراكية (ومشتقّاتها اللانهائية !) نجد الدولة وقد قدمت إلي أفراد المجتمع رشوةً مُقنّعة كالسم الزعاف مُغلّفاً في رحيقٍ زائف .. وتتلخص هذه الرشوة في تعهد الدولة للفرد بأن تُطعمه وتُسكنه وتعطيه عملاً (هو غالبا بطالةٌ مُقنّعة) .. ثم تُزوِّجه .. ثم تُعلِّم أولاده .. ثم تَدفنِه .. كل هذا مقابل تعهد واحد من الفرد .. وهو أن يُلغي شخصيته تماماً كإنسان .. وأن ينكفئ علي نفسه داخل بيته .. وألا يتدخل في سياسة الدولة أيّاً كان ..!! وقد كانت المحصلّة النهائية في جميع هذه الحالات هي إصابة المجتمعات بالشلل .. ففي حالة الشيوعية والاشتراكية أصبحت النتيجة هي توزيع الفقر علي الجميع .. وشَلّ أي حافزٍ فردي يدعو

للحركة .وفي حالة التطرف والدكتاتورية .. أياً كان نوعها .. أصبح الخوف هو الظلام الذي شكّل حركة الجميع ..

ولا يتوافق أيٌ من هذا الكلام مع طبائع وغرائز البشر .. ولا عجب أن وجدناه كله محكوما عليه بالفشل منذ أول يوم .. طال الزمان أو قصُر ...!!

يوجد في القارة الهندية شعب أسمر اللون تعداده الآن حوالي ثمانمائة مليون إنسان ، وهم يعتنقون أدياناً مختلفة .. ولكن يُمَيّزهم عن باقي شعوب العالم شيٌ عجيب : -

وهو أنهم يؤمنون إيماناً عميقاً راسخاً بفَرديّة كل إنسان وتَمَيُّزِهِ عن باقي البشر ..

ويمكن للعلماء والاخصائيين في تاريخ وأجناس البشر أن يحاولوا تفسير هذه الظاهرة في شعوب القارة الهندية .. ولكن المحصلة النهائية لها كانت حماية هذه الشعوب من جميع النظم الخرقاء كالدكتاتورية والشيوعية والاشتراكية التي انتشرت في عالم القرن العشرين .. ولكنها لم تجد موطئاً لقدم في أرض الهند ... وقد تعرض أهل الهند لنفس ما تعرضت له كل شعوب العالم الثالث من فقر ثم غزو ثم استعمار .. وقد كانت الهند يوما ما دُرّة التاج البريطاني .. ولم يتخلّ عنها الانجليز إلا بعد أن زرعوا فيها بذرةً خبيثة مقصودة ومُتعمّدة للإقتتال فيما بينهم علي منطقة كشمير .. وكلها نفس الظروف والملابسات التي أدخلت كل شعوب العالم الثالث (ومنها مصر) إلي دوّامات الديكتاتورية والشيوعية والاشتراكية .. إلا قارة الهند ..!

ولذلك فإن كلماتٍ مثل الديموقراطية وتعدد الاحزاب والانتخابات النزيهة وإقتصاد السوق الحر واحترام النفس dignity واحترام مال الغير .. الي آخر ذلك .. نجدها كلمات عادية مألوفة .. للغني والفقير .. وفي سهولةٍ وسلاسة .. تستعصي علي أفهام باقي الشعوب .. وليس غريبا أن القارة الهندية كانت أول شعوب العالم الثالث وصولاً الي عالم الذرّة والفضاء ...

وبنجلاديش هي الدولة الثالثة في القارة الهندية .. وأفقرها دون شك .. وفيها نجحت تجربة فريدة في نوعها .. سوف نحكي عنها بالمزيد .. وقد كان من أهم أسباب نجاحها أنها

إرتكزت علي شئ واحد .. وواحد فقط .. وهو توافقها مع طبائع البشر ...

حصل أحد أبناء بنجلاديش – السيد محمد يونس – علي الدكتوراه من أمريكا وعاد إلي بلده عام ١٩٧١ أستاذا في الاقتصاد .. وهالهُ حجم الفقر الذي كان يعاني منه الناس .. ولكن بَهَرَه في نفس الوقت حجم الكرامة الذاتية واحترام النفس والذي وجده يدفع كل امرأة ورجل إلي عملٍ يدويٍ متواصل من أجل لقمة عيش يستنكف أن يتسولها من الآخرين ... ولفت نظره أيضا أن أغلبية كبيرة منهم ترفض العمل بالأجر عند الآخرين أو عند الاغنياء وتُفَضّل العمل الخاص المُنفرد مهما كان العائد منه قليلا ... ورأي أمثلةً في هذا المجال لا تكاد تحصي للكرامة البشرية عندما تدفع صاحبها او صاحبتها دفعاً إلي إبتكار العجب في مجال العمل الخاص من أجل طعامٍ شريف .. دون سرقة أو تسوّل ..

وجلس السيد محمد يونس في الطرقات والحقول يحاور هؤلاء الناس ويحاول التعرف الي مشاكلهم ونفسياتهم ويحاول التفكير في حلولٍ للفقر الذي هم فيه ووجد القاسم المشترك بين كل الإجابات .. أن كلا منهم لا يتمني شيئاً إلا أن يحصل علي ثمن السنارة الاولي فقط لكي يبدأ في صيد السمك .. أما بعد ذلك فهو يوقن تماماً أنه سوف يصطاد سمكاً كثيراً .. وأنه سوف يشتري لنفسه بعد ذلك عشرات السنانير ...!

وكان هذا المثل ينطبق علي كل واحد في كل حرفة .. من الرجل الذي يزرع الأرز إلي المرأة التي تربي الدجاج وتبيع البيض .. إلي الأخري التي تغزل الصوف .. إلي تلك التي تصنع أكياس القش إلي المرأة التي تصنع كراسي البامبو ... وكانت البنوك ترفض إقراضهم المبالغ التافهة التي كانوا يطلبونها كرأس مالٍ يبدءون به أعمالهم .. لأنه حسب منطق البنك لا يوجد أي ضمان (أو رهن collateral) لهذه النقود .. وبحث السيد يونس في الأضابير والوزارات عن قروض المساعدات الدولية المخصصة بفوائد بسيطة لدولة بنجلاديش من أجل إقراض الصناعات الصغيرة .. فوجد أن بيروقراطيات الحكومات تجعل وصولها إلي هؤلاء الضعفاء أبعد قليلاً من .. لبن العصافير .! ولم ييأس السيد يونس .. بل بدأ تجربة رائدة علي مجموعة صغيرة منهم حيث قدم ضماناً شخصياً منه إلي البنك يضمن قروضهم الصغيرة .. وأخذ في دراستهم ودراسة أكثر الوسائل ضماناً

للإلتزام بالجديّة والنجاح في العمل وسداد القروض .. فوجد الإجابات سهلة بسيطة في طبائع البشر .. ووصل إلي المعادلة التالية : –

قام السيد يونس بتقسيم طالبي القروض الي مجموعات تتكوّن كل منها الي خمسة أفراد ينتمون الي نفس القرية ولكن من عائلات مختلفة .. وتقوم كل مجموعة بالإجتماع معا مرة كل أسبوع لمدة شهر يدرسون فيه إحتياجات كلٍّ منهم وطريقة عمله والعائد المتوقّع والإمكانيات المعقولة للسداد .. ثم يتقدمون بالطلبات الخمسة كمجموعة واحدة .. فيمنحون القرض المطلوب ..

ويتم السداد في أقساط أسبوعية بمبالغ بسيطة جدا يدفعها كل منهم حسب ما اتفقوا عليه .. ويعتبر الأفراد الخمسة متضامنين معاً في مراقبة إلتزام كل منهم بالسداد في المواعيد .. وعندما يُتَمِّمون جميعا سداد القرض بالكامل يمكنهم طلب قرضٍ جديد .. أما إذا تأخر أي واحد منهم فإن المجموعة كلها لا تأخذ أي قرض مرة أخري ..

وقد أظهرت الملاحظة المستمرة أن كل المشروعات التي يقوم بها هؤلاء الناس هي مشروعات واقعية وبالتالي يسهُل تحصيل عائدها وسداد قروضها .. فهم يعرفون بعضهم بعضا ويعرفون الإحتياجات الحقيقية في مجتمعاتهم .. وهم أقدر الناس علي دراسات الجدوي الواقعية feasibility study لمشروع كل منهم – دون أن يتكلف البنك أو أيٌّ من الموظفين او البيروقراطيين أي جهد أو أي مال ..

وقد وجدت الملاحظة المستمرة أيضاً أن كلاً من هؤلاء الناس البسطاء يتفاني إلي آخر الحدود في الإلتزام بتعهداته أمام رفاقه الأربعة الآخرين .. ليس فقط من باب الكرامة واحترام النفس أمامهم .. بل أيضاً من باب المصلحة .. لأن تقصير أي واحد منهم سوف يحرم الأربعة الآخرين من لقمة العيش الجديدة التي عثروا علي كنزها المفقود ..

وقد وجدت الملاحظة المستمرة ايضا أن المجتمع الذي أجريت فيه هذه الدراسة المبدئية قد أصبح أنظف وأفضل من القري المجاورة .. وبدا وكأنه مجتمع مختلف جديد ...

وأدخل السيد يونس إضافة الي الفكرة الأصلية بأن خلق صندوق توفير للقرية يوضع فيه خمسة بالمائة من قيمة أي قرض جديد – ثم يلتزم كل فرد بوضع بضعة قروش محدّدة فيه كل أسبوع .. وبعد سنتين أصبح لصندوق التوفير هذا قيمة لا يستهان بها .. تساعد في

تعويض السداد لبعض الأفراد في حالات الوفاة أو المرض ..

وقد وسّع السيد محمد يونس فكرته بحيث شملت بضعة قري أخري مجاورة .. ووجد نفس النتيجة ونفس النجاح .. وتناقلت بنجلاديش أنباء هذه التجربة الرائدة الناجحة .. والتي لم تعتمد علي شئ سوي قدرة صاحبها علي التعامل مع النفس البشرية في أبسط صورها .. وبحيث إستخرج منها كلّ الطاقات الخلاقة في ذلك الحيوان المسمي بالإنسان ...

وأثبت هذا الرجل الإقتصادي أن الرغبة في الخصوصيّة والتملّك .. والرغبة في تحقيق الذات .. والحرص علي التقدير العلني أمام الآخرين .. هي ثلاثٌ من أبسط الغرائز والطبائع البشرية التي يمكن توجيهها لتنمية أفقر المجتمعات .. وهو العكس التام لما يقوله فلاسفة وكتّاب وقوّاد جيوش بدءاً من السيد هتلر إلي السيد ماركس إلي بابوات الكنيسة الكاثوليكية .. ورجوعاً بالتاريخ إلي السيد أفلاطون .. وقد إشتركوا جميعا في خطأٍ واحدٍ كبير .. وهو أنهم ظنوا أنه يمكنهم تغيير طبائع البشر ...!!!

وفي عام ١٩٨١ أصبحت الفكرة حقيقة واقعة لا تحتاج إلي أي دليل .. ومنحت الأمم المتحدة قرضاً بمبلغ مليوني جنيه استرليني الي البنوك المحلية في هذه المقاطعة من بنجلاديش لتساهم في قروض السيد محمد يونس .. وفي عام ١٩٨٣ قررت حكومة بنجلاديش إنشاء بنك مخصص لهذا الموضوع أسمته بنك جرامين Grameen Bank أصبح أول بنك في تاريخ العالم يتخصص في إقراض الفقراء فقط .. ولا يدخله القادرون .. ولم يكن هذا البنك مجرد فاعل خير يُقرض الفقراء ثم يستعيد نقوده بالكامل .. بل كان البنك يحقق ربحاً مؤكداً من نسبة الفوائد علي القروض مثله مثل أي بنك آخر في العالم .. وقد بلغ مجموع قروضه علي مدي تسعة عشر عاما للآن مبلغ مائة وثلاثين مليون جنيه استرليني .. وبلغت نسبة السداد فيها ٩٨٪ دون أي خسائر تذكر ..

وفي عام ١٩٨٥ دخل مبدأ جرامين Grameen System كمبدأ جديد في عالم الإقتصاد العالمي .. وتم إنشاء بنك آخر علي نفس الطريقة في دولة ماليزيا نجح أيضا نجاحاً منقطع النظير ..

وفي عام ١٩٨٦ ألقي السيد محمد يونس عدة محاضرات في الولايات المتحدة الامريكية عن نتائج هذه الدراسة .. وأكَّد أن فقراء الدولة الامريكية لا يختلفون عن فقراء العالم الثالث .. لأنهم جميعاً نفس البشر .. وفعلاً تأسَّست عدة بنوك محلية علي نفس "نظام جرامين" .. وقد بدأت في منطقة شيكاغو .. ثم انتشرت وحققت نفس النجاح ..

ويُطبَّق " نظام جرامين " الآن في قري ريفية في الفيليبين .. وفي بوركينا فاسو إحدي أفقر دول أفريقيا .. وأيضا في قري في فرنسا .. وكندا .. والنرويج ..

ويؤكد السيد محمد يونس في كل أحاديثه ومحاضراته علي شرطين أساسيَّين لنجاح المشروع في أيٍّ من بلدان العالم .. الغني أو الفقير .. وهو أن تكون الدولة مستقرة سياسيا بصفة عامة .. وبدون حروب أهلية .. وأن يكون أساس إقتصادها هو إقتصاد السوق الحر Market Economy .. فإذا تحقق هذان الشرطان فإن الطبيعة البشرية تتكفَّلُ بعد ذلك بكل ضمانات النجاح ....

» » » » » » » » » » »

ولا يكتمل هذا الحديث عن رأسمالية الفقراء دون أن نتدارس الطبيعة البشرية لهؤلاء الفقراء .. والنفس الفقيرة التي تتقبَّلُ الإحسانَ من بشرٍ آخرين إنما تفعل ذلك علي مضض .. يستوي في ذلك تَقَبُّلُ الإحسان من إنسان آخر – أو من جمعية خيرية – أو من الحكومة توزع مرتبات البطالة علي العاطلين .. فهو إقرارٌ من هذه النفس بالحرمان من غريزة تحقيق الذات وغريزة الخلود .. وإقرار بالدونيَّة عن الآخرين .. ومن الحديث الشريف ما معناه أن اليد العليا (أي التي تعطي) هي خيرٌ من اليد السفلي (أي التي تتقبَّل الصدقة والإحسان) ...

وهو إقرارٌ بفقدان المقدرة ، وفقدان إحترام الإنسان لذاته .. أمام نفسه .. وأمام أولاده وأهله .. وأمام رفاقه ومعارفه .. وأمام الكبار والمجتمع بصفة عامة .. ويبذل الفقير جهداً نفسياً حقيقيا لكي يمكنه أن يتقبل العطف والإحسان من المجتمع وأفراده بالروح الطيبة

المليئة بالرضا .. وبدون الحقد علي الدنيا .. والكره لباقي البشر .. الذي ذكرناه في صفحة سابقة ..!!

من الحديث الشريف ما معناه " أغنوهم عن ذلّ السؤال في هذا اليوم .." أي في يوم العيد .. فصدقات الزكاة يجب أن تسبق يوم العيد حتي يمكن للفقير أن يشارك في إستقباله بالفرح .. علي قدم المساواة مع باقي البشر ...

ويجيد شعب مصر العريق التعبير عن مثل هذه المشاعر بعبارات وأمثالٍ قديمة قِدمَ التاريخ .. كمثل " الشكوي لغير الله مذلّة .." يقولها من يفرض علي نفسه الحرمان لكيلا يمدّ يده بالسؤال وأيضا " لقمة شريفة بدل ما نشحت .." يقولها من يتقافز كالبهلوان في ميدان القرية ليُسعِدَ الأطفال فيعطونه النقود ...

وقد تعجز نفس الفقير عن التغلُّب علي مشاعر المرارة .. فتصبح مكبوتةً تغلي مع الأيام .. إلي أن تظهر علي السطح يوماً ما .. لتُؤكِّد الحكمة الأبدية التي تقول: إتق شرّ من أحسنت إليه ...!!

وقد تنقلب هذه المشاعر إلي الرغبة في الإنتقام من باقي البشر بسرقة المال منهم .. أو بالتَفَنُّن في طرق التسوّل .. بحيث نسمع أحيانا عن ذلك المتسول الذي يموت فيكتشف جيرانه في غرفته الحقيرة كنزاً من المال .. كان يجلس إليه كل ليلة في الظلام يستعرضه ويتأمّله .. متفاخراً أمام نفسه بذكائه .. وساخراً من باقي البشر ...!!

ويذكر الكاتب في هذا السبيل نادرةً حدثت منذ ثلاثين سنة .. فقد غاب عن مصر بضعِ سنوات فلما عاد في أجازة ذهب ليقص شعره عند نفس المحل الذي كان يقصه له منذ الصغر .. وقد تذاكر مع صاحبه أياماً كثيرة .. وعند الإنصراف أعطاه مبلغاً من المال رغبت نفسه في إعطائه إياه .. وكم عَجِبَ لما رآه من تأثُّرٍ بالغ ودموع في عيني الرجل العجُوَز .. لقد إعتبرها الرجل إحساناً وصدقة تأباها نفسه الكريمة .. والتي فرضت عليه أن يعمل في نفس المحل إلي آخر يوم في حياته دون أن يقبل عطفاً وإحساناً حتي من أولاده الذين صاروا مهندسين ومدرسين .. وهو بالطبع مبالغة زائدة .. ولكنها تؤكد ما تقول ...

وللفقراء من ذوي النفوس الأبيّة العفيفة وصفٌ جميلٌ في آية قرآنية كريمة :

" .. يحسبُهُمُ الجاهل أغنياءَ من التعفُّف تعرفهم بسيماهم لا يسألون الناس إلحافاً ...

" (سورة البقرة – ٢٧٣) ...
ومن المؤكد أن كثيرين منا سوف يتذكرون بعضا من هؤلاء الناس ذوي النفوس الأبيّة .. إذا أردت أن تُحسن إليه فعليك أولا أن تكلفه بعملٍ ما .. فيؤديه لك بكل سرور وترحاب .. ثم تعطيه .. وكأنك تعطيه أجرَ ما فعل ...

نخرج من كل هذا الإستعراض بأن النفس البشرية تفضل أن تعطيها فرصةً للعمل .. أو لتحقيق الذات .. أو لخلق لقمة العيش من خلال عملٍ خاص .. أفضل ألف ألف مرة من أن تعطيها الصدقة والإحسان ..
والعمل الخاص يحتاج إلي تمويل مبدئي .. في شكل رأس مال .. مهما كان صغيرا .. وهنا يظهر الإبداع في الأفكار التي إبتكرها السيد محمد يونس .. فهذا التمويل المبدئي يجب أن يكون قرضاً .. له كل ضوابط القروض .. ويلتزم الفقير بردّه .. فيصبح مسئولاً عن شيءٍ ما .. أمام نفسه .. وأولاده .. ورفاقه .. فيُشعرَه بقيمته وقدرته كإنسان .. واحترامه لنفسه .. واحترام الآخرين له .. ويعطيه نفس فرصة شعور السعادة والإنجاز sense of achievement الذي يشعر به الأغنياء عندما يردّون القروض .. بعد نجاح العمل ....

وإني لأكاد أسمع قارئاً يكاد يصرخ ليقول .. أن هذا ربا .. والربا حرام .. وليس لزاماً أن ينتمي للإسلام .. لأننا نسمع نفس الجدل من المتشددين في كل الأديان السماوية .. وهو حديث طويل طويل ...
ولا يمنع هذا الإعتبار .. إذا أخذنا به .. من تنفيذ نفس الفكر والإبداع الذي خلقه السيد محمد يونس .. وخلق به أملاً جديداً للفقراء في كل مكان طُبِّق فيه هذا النظام " نظام جرامين " لبنوك الفقراء .. بل يمكننا إضافة تعديل بسيط عليه .. فيردّ الفقراء هذه القروض بأصل مبالغها دون إضافة أي فوائد عليها .. وتَجمَعُ هذه البنوك مصاريفها وأرباحها الضرورية من إحسان المحسنين بدلاً من فوائد القروض ....

ويستحق موضوع بنوك الفقراء .. ورأسمالية الفقراء .. كلمةً أخيرة يمكنها وحدها أن تملأ كتاباً طويلاً عريضا .. فالإحسان إلي الفقراء (سواء كان ذلك من أفراد أو من جمعيات خيرية أو من مكاتب البطالة في دول الغرب) يجعل شريحة من الناس تعيش دوماً عالةً علي باقي المجتمع .. شريحة لا تفعل شيئاً غير الإستهلاك .. وليس لها في الإنتاج أي نصيب ..

ويكفي أن نتصور كيف تنقلب الآية فيصبح نصف هؤلاء .. علي الأقل .. أناساً يُنتِجون ما يستهلكون .. أو ما يزيد عنه .. فيساهمون بذلك في الغني والثروة العامة للمجتمع .. ويشاركون في حركة الحياة .. ويكتسبون إحترام الذات .. وتقدير الآخرين .....!...

السرقة بأنواعها المختلفة : -

وكما قلنا .. يمكن إعتبار السرقة وكأنها مخرج آخر للخروج من دائرة الفقر ...! ولكن هذا دون شك طريق شائك مظلم محفوف بالمخاطر .... مذمومٌ وملعونٌ في كل نظام اجتماعي وكل قانون وكل دين .... بإستثناء نظامٍ واحد فقط وهو الشيوعية ....!!!!.

فمن العجيب ان كُتّاب وفقهاء الشيوعية الأوّلين عندما انكروا حق الملكية الخاصة اصلاً ، انساقوا وراء اعتبارٍ غريب .... وهو عدم تجريم السرقة في حدّ ذاتها اذا كانت بين الافراد........ لأنه يجب في نظرهم ان لا يتملّك اي فرد اي شئ حتي البيت او الغرفة التي يقيم فيها او السرير الذي ينام عليه......#

(# كتاب " تجربتي في الماركسية " للكاتب الاستاذ طارق حجي .)

ولكنهم لم يتمكنوا من تعميم نفس المعني علي السرقة من مال الدولة لان المفروض ان الدولة هي التي تملك كل شئ ...... والمعني كله يوضِّح المدي اللامعقول الذي وصلت اليه الكتابات المُغرِضة لأناس .. إنتهزوا تناقض المصالح بين أصحاب الصناعات ونقابات العمال في أواخر القرن التاسع عشر واستغلّوه .. من أجل أهداف سياسية وصراعات دولية آذت كلّ البشر ... أوالسرقة كمبدأ في حدّ ذاتها يمكن تقسيمها الي عدّة انواع :-

(١) السرقة بواسطة القادرين والاغنياء والاذكياء .... وهي تشمل الانواع المستترة من السرقة كالغشّ التجاري والصناعي ، والتهرب من الضرائب .... وجرائم الاحتيال والنصب ... واختلاس الاموال والبضائع والامانات – وقد اصبحت كلها حديثا مشاعا يكاد يكون يوميا في الجرائد والاخبار....

ومن الغريب ان درجة الذكاء العالية التي تلزم لتنفيذ مثل هذه الجرائم والمؤامرات ... تقطع بأن اصحابها كان في امكانهم تحقيق النجاح في الحياة العادية ..وبالطرق التي يقرّها باقي المجتمع بمنتهي السهولة ،

ولكنهم للأسف انساقوا بقواربهم الي النهر الخطأ الذي يبدأ تيّاره بطيئاً ثم يُسرع ويسرع ولا ينتهي الا عند شلالات الخراب والفضيحة والدمار ...

(٢) المرض النفسي المعروف بمرض السرقة klcptomania ولهذا المرض قصص مسلية تظهر في المجلات احيانا حيث ان المصابين به عادةً ما يكونون من الممثلين والممثلات ومشاهير المجتمع ونجومه ...... وقد تنزل الواحدة منهم من سيارتها الفاخرة وتدخل تتجوّل في احد المحلات التجارية ..... ثم يضبطها احد مسئولي الامن وقد اخفت في حقيبتها احدي السلع المعروضة ... سلعةً قد لا يزيد ثمنها عن البقشيش التي تدفعه الي حارس السيارات في الخارج ... والتفسير النفسي الاكثر شيوعاً لهذه الحالة هو انها نوع من المغامرة والمخاطرة لنفوسٍ تبحث عن الإثارة باي سبيل .....

(٣) سرقة اللص الظريف – وهو شخصية اللص الانيق الغني الذي يندمج في كافة المجتمعات الراقية ويعرف أسرهم ويعلم دخائلهم فرداً فردا ... ويقوم بالسرقة من الاغنياء الذين حصلوا علي ثرواتهم بطريقة غير مشروعة .... ثم يوزعها علي الفقراء والمحتاجين ... وقد تجسّدت هذه الشخصيـة في قصص روبن هود ، وكذلك قصص ارسين لوبين وغيرها ....

وقد كانت كلها قصصا خيالية ، ويمكن تفسير اقبال الناس عليها بان النفس الانسانية تحب

إنتصار العدالة في النهاية ولو باي وسيلة – ولكن لا يمكن انكار تفسيرٍ آخر وهو ان هذه القصص كانت تجسدٌ شخصياتٍ عاشت فعلا في الحياة الحقيقية : مثلها مثل كافة الشخصيات التي يتناولها الادب والقصص والمسرحيات في كل مجتمع .

(٤) سرقة " الجوع " – والمثل الشائع لها هو الجائع المحروم الذي يخطف رغيف خبز ليأكله . ومثل هذه السرقة هي عارٌ علي المجتمع كله قبل ان تكون جريمة يرتكبها بشر .

ومشهورةٌ هي قصة الخليفة الذي لم يطبق شريعة قطع يد السارق في حادثة مثل هذه ...... ومشهورة ايضا قصة القاضي الذي حكم علي السارق بغرامة – ثم حكم ايضا بأن يدفع الحاضرون كلهم قيمة هذه الغرامة ...... وبدأ بنفسه فدفع جزءاً منها ......

(٥) السرقة مع الحرص علي تجنب العنف ،(والهروب عند اي مواجهة) – وهي ما يلجأ اليها من يعتبرونها مخرجاً سهلاً من الفقر . وهي في نظرهم افضل قليلا من التسوّل .

وفي المثل المصري الشائع يقال " المال السايب يعلم السرقة اي ان صاحب المال الذي يتركه مكشوفا معرّضاً لكل عين وكل يد يجب ان لا يلومنَّ الا نفسه اذا اصبح الاغراء لسرقة ماله اكبر من مقاومة البشر....!!

(٦) سرقة العنف – وهي في العادة جرائم ذات تخطيط وتدبير ، واحيانا تكون فردية ولكنها غالبا ما تكون في اطار عصابات الجريمة المنظمة والمافيا والارهاب .

ويتفشي العنف في المجتمعات التي تسيطر عليها القيم المادية .... وتقل فيها القيم الاجتماعية والاخلاقية والدينية ..... وتصل هذه الظاهرة ذروتها في المجتمع الامريكي – وفي مدنه الكبيرة بالذات . وتقل في الريف الامريكي وتقل ايضا في اوربا واليابان ، وتقل اكثر واكثر في المجتمعات الشرقية والافريقي ... وتكاد تختفي تماما في مجتمعات الفطرة البشرية الاصلية....كبقايا قبائل الهنود الحمر في امريكا والسكان الاصليين في استراليا وقبائل الاسكيمو .

(١٥) النصب .. والإحتيال ...

fraud

هو نوع آخر من السرقة وان كانت مغلفةً بدرجات من الذكاء والدهاء تقطع بان صاحبها كان يمكنه النجاح في الحياة العادية دون شك .. لو أنه فقط اختار القارب الصحيح ...

واذا استعرضنا الامثلة الكثيرة لهذا النوع من القصص – من وجهة نظر صاحب النصب – لوجدناها تنقسم الي نوعين رئيسيين :–

(أ) في بعض الحالات يكون صاحبها قد عقد العزم عليها وخطَّط لها منذ البداية .. وبالتالي لا تختلف النتائج عن المُسَبِّبات ....

(ب) ولكن الكارثة هي انه في بعض الاحيان (... وليست بالقليلة ...!..) يكون صاحبها قد بدأ موضوعه وليس في نيَّته اي نصب او احتيال .. فقد أسس شركة بهدف معيَّن او أسس مصنعا او بدأ مشروعا استثماريا او بدأ بناء عمارة لتمليكها ...الخ .... ولكنه لم يتَّبِع أسس الامان والسلامة البديهية التي يجب ان يلتزم بها كل صاحب فكرة او عمل ... وقد ذكرنا كثيرا منها في سياق الفصول السابقة ..... ولا مانع من تكرار بعضها :–

١ – نسبة القروض الي رأس المال ...

٢ – الالتزام بنسبة لا تنقص من سيولة المال اللازمة للعمل ...

٣ – الدراسة الجيدة للمشروع من كل نواحيه .. وإضاعة وقت كثير .. وكثير في دراسة وإعادة دراسة جوانبه الفنية والمالية .... والقانونية ....

٤ – المخاطرات غير المحسوبة .. وخاصة اذا كانت بمال الغير ...

٥ – الدقة في اختيار الشركاء تماماً مثل الدقة في اختيار الزوجة او الزوج ....

٦ – المقاول الذي ياخذ مقدم اعمال اكثر بكثير مما يلزم للعمل .. ثم يستغله في اعمال اخري ... وقد تتشابك الخطوط في يديه فيعجز عن الوفاء بالالتزامات ...

٧ – ضعف القدرات الادارية عند المسئولين عن سير العمل .. بحيث ان السفينة حتي ولو كانت غاية في القوة فإن تشابك المجاديف سرعان ما يقودها الي الصخور ...

وغير ذلك من الامثلة الكثير .. والتي ان دلّت علي شئ فانها تدل علي الجهل المؤكد بخطورة السيف الكبير ذي الحدّين الماضيين .. سيف اسمه المال ..قد يشق لصاحبه طريقا في اظلم الادغال ... ولكنه ايضا قد يقطع يده او يقصم ظهره ...

فاذا بدأت المشاكل وتشابكت المجاديف .. والمصالح .. فان الفشل لا يجد له أباً او أماً .. ويبدأ الكل في التبرؤ منه ... وحيث انه لا بد من وجود اب لكل هذا الذي حدث .. فعادة ما يكون هو صاحب الفكرة او المصنع او المقاولة او المشروع ... وغالبا ما تأخذ المناقشات معه إسم النصب والاحتيال ...

والكارثة هنا مضاعفة .. فالجزء الاول منها هو ضياع المال .. وهو ما قد يمكن علاجه .. اما الجزء الثاني فهو الادانة والفضيحة العلنية ... وهذه لا يوجد لها علاج ... وهي كارثة ما بعدها كارثة للنفس البشرية .... قلَّ ان ينجو منها انسان .....

اما اذا استعرضنا قصص النصب والاحتيال من وجهة نظر ضحاياه فاننا نجد فيها جميعا بعض العوامل المشتركة ..... والتي تتكرر في كثير من هذه القصص ..

ونحن نأمل ان توضيحها والتركيز عليها .. قد يعطي مؤشّراً هاماً .. وضوءاً أحمراً .. يُنبّه صاحبنا .. او صاحبتنا .. قبل ان تغوص منها القدمان ...

اولا – يوجد دائما حملة اعلامية مكثفة ومبالغٌ فيها من ناحية القوة والفخامة .. فاذا كانت كتيّبات فاننا نجدها مطبوعة علي افخم الورق المصقول واجمل الالوان – واذا كانت اعلانا تليفزيونيا نجده قويا غنيا مكلّفاً .. ويتكرر عدة مرات في اليوم الواحد .. حتي يبدأ الناس في تصديقه وهم لا يشعرون ... وتحتوي هذه الحملة الاعلانية علي معلومات يقصد بها اجتذاب الناس ... ونجد اصحابها في المجتمعات والاحاديث الخاصة واللقاءات مع العملاء يشيرون الي هذه المعلومات الواردة في الاعلانات وكأنها مرجع الثقة لكل ما يقولون ...وهذا هو اول ضوء احمر يجب ان يتنبه اليه السامعون ...

يجب ان يكون هناك مرجع ثقة لما يقولون مختلف عن مجرد وجوده في حملتهم الاعلامية ... ويجب ان تكون هذه المراجع والمستندات أصولاً وليست صورا .. لانه ليس اسهل من التلاعب بالصور والفوتوكوبيا في هذا الزمان ...

ثانيا – يوجد دائما صفة الاستعجال في الموافقة او التوقيع او دفع المقدم فور انتهاء جلسة الدعاية والاقناع والسيطرة النفسية ... ومبررات الاستعجال تكون دائما واحدة من اربعة حجج :–

١ – يوجد خصم خاص لمن يتعاقد فورا او قبل يوم كذا ..

٢ – السعر سوف يرتفع بعد بضعة ايام ..

٣ –السلعة قد تم بيعها جميعا .. وهذه آخر واحدة ..

٤ – او ان باب الاشتراك سوف يغلق في الغد .. والتوقيع اليوم مساءً هو آخر فرصة .. الخ الخ

وحيث ان كثيرا من الناس البسطاء يحضرون اصلا وقد ليَّنت الاعلانات عريكتهم فإن تواجد بعض منهم وتزاحمهم علي الموافقة سرعان ما يدفع حتي العقلاء والاذكياء الي التأثر والانسياق حسب ابسط قواعد علم النفس ..mass psychology وقد صدر مؤخرا في انجلترا قانون يعطي الحق لمن يتعاقد تحت مثل هذه الضغوط النفسية ان "يرجع في كلامه" خلال فترة اسبوعين سُمِّيت فترة اعادة التفكير .... cooling off ... يمكنه خلالها الغاء الاتفاق .. ولا يتكلف الا بعض المصروفات الادارية ... وذلك في التعاقدات الممتدة الأجل كشراء او اصلاح المنازل او شراء مساكن المصايف خارج انجلترا بنظام المشاركة لمدة اسبوع او اسبوعين كل سنة والمعروف باسم time share .. والهدف من هذا القانون هو اعطاء الفرصة للمتعاقد للتحقق من صحة البيانات والتفاصيل .. وكذلك المعاينة اذا امكن.... بعد ان كثرت الشكاوي في هذا المجال ...

ثالثا – عدم وجود عنوان رسمي واسم مسجل للشركة او المكتب او اسماء ثابتة لمديريها. وقد كانت هذه النقطة بالذات مصدراً لدهشة بالغة لكثير من ضحايا النصب والاحتيال .. فلم يلاحظ احد منهم من قبل انه من بين عشرات الكتيبات والاعلانات التي سبق ان رآها لم يكن فيها واحد يحتوي علي اسماء وعناوين ثابتة ..

وفي هذا المجال نذكر حادثتين : -

١ - مكتب لبيع وتقسيم اراضٍ وعقارات ، وصلت اعلاناته ودعايته الي القمة .. وتزاحم عليه الناس .. ودفعوا جميعا مقدم الثمن ٢٥ ٪ من السعر المحدد لاي قطعة موجودة علي لوحة كبيرة ملونة في مدخل المكتب .. ومحاطة بمجموعة من السكرتيرات الفاتنات تشرح كل منهن ميزات كل قطعة علي اللوحة ...

وبعد عشرين يوما فوجئ كل العملاء بان المكتب قد اصبح جدرانا خالية ... واكتشف الجميع انه كان مؤجرا كمكتب مفروش واتضح ان اسماء المؤجرين كانت كلها وهمية ...

٢ - الاعلان الشهير الذي ظهر في جريدة نيويورك تايمز والذي كان يقول "الجمعة آخر فرصة لترسل الثلاثة دولارات الي صندوق بريد رقم كذا .. وسوف تصدر الاسماء والتفصيلات في نفس المكان بالجريدة يوم الثلاثاء القادم .." اما ما حدث فكان قصة دخلت التاريخ ... فقد تبين فيما بعد ان عدد الناس الذين ارسلوا الثلاثة دولارات يومي الجمعة والسبت الي هذا العنوان كان حوالي نصف مليون انسان... وانتظروا جميعا جريدة الثلاثاء - والتي ظهر فيها في نفس المكان تعليق صغير .. " ... شكرا .. لقد جعلتموني غنيا .....! thank you, you made me rich " ... وغني عن البيان ان ٩٩.٩ ٪ منهم فضلوا السكوت .. ولم يذكروا ما حدث الا بعد ان ثار واحد منهم ورفع قضية علي الجريدة .. ولكنه خسرها بالطبع ...

رابعاً - ارتفاع وعدم واقعية العائد المرتقب من الاستثمار الذي يجري الاعلان عنه.. يجب ان يكون ضوءاً احمراً يدفع العميل الي التحقُّق علي الاقل من الموضوع كله بواسطة محاميه او مستشاريه ..

خامساً - صعوبة التحقق مما يقال ...

فدائما يكون الشئ المعروض هو في مكانٍ بعيد ويحتاج الي رحلة خاصة لمعاينته والتأكُّد منه.. وغني عن البيان ان مشواراً واحدا قبل التعاقد هو دون شك افضل بكثير من العشرين مشوارا التي سوف يحتاجها ضحية النصب .... لمحاولة استعادة ماله ..!.

سادسا - كثيرا ما تكون الاوراق الجاهزة للتوقيع مليئة بالعبارات الغامضة والحروف

الصغيرة .. fine - print (كما في بعض بوالص التامين مثلا .. والتي تكاد احيانا تلغي الهدف من التامين المطلوب اصلاً ....!..) وذلك في اوربا والعالم الغربي . اما في مصر والبلاد النامية فغالبا ما تكون الاوراق تكاد تكون خالية من اي قيود .. وتكون معظم التعهدات والوعود كلاماً شفويا يحمل اكثر من معني... واقرب مثال لذلك هو التوكيلات التي كان يوقعها من قدموا اموالهم الي شركة توظيف الاموال المشهورة في باكستان .. والتي كانت عبارة عن شبه توكيل عام .....!..

وهنا تبرز اهمية الاستعانة بالمتخصصين من المحامين والمستشارين الفنيين والقانونيين .. فهم اقدر دون شك علي مراجعة مثل هذه المواقف.. ولا تقاس المبالغ التي يحصلون عليها مقابل استشاراتهم بالخسائر التي قد تحدث عندما تتبيّن الحقائق فيما بعد ...

سابعا – التودُّد الشديد من جانب اصحاب الدعاية والموضوع .. واستعدادهم لتقديم الخدمات بمناسبة وبدون مناسبة للعملاء .. مع المبالغة في ذلك احيانا ... بحيث ان العميل قد يتجرَّد من سلاح الحذر – وقد يعتبر نفسه مديناً لهم ... وعليه ان يعتبرهم اصدقاء ... وان يردَّ .. الجميل .....

واخيراً ... فان هناك نوعا آخر من النصب والاحتيال نسمع عنه من حين الي آخر .. وهو يماثل تماما السرقة بدون استعمال العنف .. والتي يشجع عليها وجود المال " سائباً " .. وتكفي هاتان القصتان للتعبير عن كل ما نريد ان نقول .

القصة الاولي : وصلت شركة المقاولات الي سمعة طيبة وصيت كبير .. وكانت عدد العمليات التي تقوم بها تزيد عاما بعد عام .. وكبر صاحبها .. وقلت زياراته لمقر الشركة.. ولكنه شعر بالاطمئنان الكامل لمديره الذي عمل معه منذ عشرين عاما ... وبدأ في إعطائه كل الصلاحيات ..

ولم يسرق هذا المدير مالا .. ولكنه أسس شركة مقاولات اخري صغيرة باسمه .. وبدات هذه الشركة الصغيرة تاخذ بعض المقاولات الصغيرة من الباطن .. ثم بدات تنافس الشركة الاصلية في بعض التعاقدات ... وفي خلال بضعة اعوام كانت شركة المقاولات الصغيرة

هي ملكة السوق .. بينما ان شركة صاحبنا الاصلية قد اصبحت كمية تعاقداتها كل عام تعد علي اصابع اليد الواحدة ...

لم يسرق هذا المدير مالا .. ولكنه سرق الاسم والسمعة والصيت .. وهي الاشياء التي تُركت ".. سائبة .. " بين يديه ...

ولو انصف صاحبنا نفسه لكان قد تصرف في الشركة كلها وهي كالعروس المشرقة .. يوم وجد انه سوف يبتعد عنها ...

القصة الثانية – كان صاحب المحل بخيلا مقتِّراً الي اقصي الحدود .. ولم يكن يصدق ان امساك دفاتره يحتاج الي محاسب مؤهل يأخذ منه مرتبا ومالاً وتأمينات واجازات الي آخر القائمة .. واعتمد علي نفسه في كل شئ ...

وبعد عشرين سنة فوجئ بان احد المساعدين معه في المحل قد تركه فجأة .. وعاد الي قريته وافتتح هناك محلا كبيرا .. واشتري بيتا .. وتزوج زواجا ثالثا ... الي آخر التفاصيل التي توحي بوجود مصدر مال غريب .. غير شريف ..

ولم يجد الرجل في محلِّه او خزانته ما يدل علي اي سرقة .. فزاد عجبه .. واستشار احد الاصدقاء فنصحه باستشارة احد مكاتب المحاسبة .. وكانت المفاجأة ... لقد حدث منذ عشرة سنوات ان هذا المساعد قدم الي صاحب المحل كشوف حساب اليومية مكتوبة كمسودةً بطريقة معيَّنة .. لو كان قد اكتشفها لسهُل الاعتذار بانها كانت خطأً غير مقصود ... ولكن صاحب الشركة اخذها كما هي وانزلها في القيود في دفاتره ... ومن يومها والامور تسير علي هذا المنوال ... واكتشف الجميع ان ربع الايراد اليومي كان يدخل جيب هذا الأخ دون ان يدري احد .. لا صاحب الشركة .. ولا باقي العمال والمساعدين ...

ومن العجيب ان مثل هذه الطريقة في الغش والخداع ...قد اصبحت اليوم اسهل كثيرا .... منذ ان دخل الكومبيوتر الي الساحة ...!.. ومن السهل جدا اليوم ان تُقدَّم الي صاحب الشركة كشوف حساب تختلف

عن تلك التي تُقدَّم الي العملاء ... والتي علي اساسها يدفعون النقود .. !...!...

ولا يقتصر النصب والإحتيال علي تعامل الأفراد .. بل قد يتعدّاه إلي تعامل الشركات وحتي الحكومات ..! فعلي سبيل المثال قد نري عقود توريد الأجهزة أو البضائع يدخل فيها نفس عوامل سوء النية كما يحدث بين الأفراد ..! .. وغالباً ما يكون الغبن هنا هو في نوعية السلعة أو الجهاز .. أو ضمانات تشغيله وصيانته .. وقد تستحدث الدول المتقدمة طرازات جديدة وحديثة من جهازٍ ما .. فتلقي بأجهزتها القديمة إلي دولٍ أخري لا يمكنها أن تعرف الفرق بين القديم out-dated والحديث .. علي سبيل المثال ..

ان درجات الحرص المطلوبة في الحياة العادية لا تختلف كثيرا عن الدرجات المطلوبة في عالم المال والتجارة ... والاسس والقواعد فيها تكاد تكون بديهية يسهل جدا التمسُّك بها والتقيّد بقواعدها من أول يوم ...

وكل ما قد نعمله الآن هو فقط ان نُعيد قراءة هذا الفصل من اوله ..... مرة اخري ... وسوف نكتشف أن كثيرا من سطوره تحمل معاني ... اكثر بكثير من قراءتها الاولي ....!...!

(١٦) الإحتكار

(١٧) المال كوسيلة لإشباع غريزة القوة والسلطة

يوجد عيبان رئيسيان في مبدأ احترام حق الملكية الخاصة – وكل ما يتبعه من أعرافٍ او قوانين :–

العيب الاول : إمكانية ان يكتنز الانسان ماله – فيحرم نفسه ويحرم المجتمع منه – ويصبح المال طاقة معطلة لا تفيد احدا .... واذا زادت نسبة من يفعلون ذلك في اي مجتمع عن نسبة معينة فان حركة المال وحركة العمل في هذا المجتمع تبطئ دون شك ويصيبها الركود والكساد ...... ويعم هذا الركود علي ارزاق الناس كافة .....

وقد جرَّبت القوانين الوضعية طرقا مختلفة لمنع ذلك بالتدخل في حق الملكية الخاصة والتحكُّم فيه – واشهر مثال لذلك هو نظام الشيوعية – ولكن ثبت ان الاضرار إذ ذاك تفوق المنافع المفترضة اضعافاً مضاعفة . فلا يبقي للقوانين الوضعية في هذا السبيل الا التوعية والإعلام والعلاج النفسي .

اما الاديان السماوية ففيها عشرات من الآيات التي تنهي عن إكتناز المال – بل وتفرض نسبة معينة (ربع العشر سنويا في الإسلام) للزكاة عن مثل هذا المال .....

والعيب الثاني : هو امكانية ان يستعمل الانسان ماله الكثير في البيع والشراء بطريقة معينة بحيث ينجح في احتكار سلعة معينة ، ويتحكم بعد ذلك في اسعارها وفي كل ما يتعلق بها من تجارة وصناعة وأرزاق البشر العاملين فيها . والاساس السليم المفروض هو وجود المنافسة بين التجار والصناع وغيرهم في سبيل الجودة وحسن المعاملة وحسن السعر .... بحيث يكون المستفيد اولا واخيرا هو المستهلك – وبالتالي المجتمع كله .. وتختفي هذه المنافسة اذا قام كل واحد منهم باحتكار احدي السلع – فلا يعود يهتم بجودة او حسن معاملة او حسن سعر .... ويؤثر ذلك علي ارزاق الناس كافة ، سواء المستهلكين او الصناع او التجار ... ويصبح الاحتكار بابا يدخل منه العنف والتنافس الغير شريف ،

وكذلك الجرائم الفردية والجرائم المنظمة.......

ولم تكن مثل هذه الأفكار والاعتبارات موجودة قبل ظهور عصر الصناعة في القرن الثامن عشر . ولا يوجد في الاديان السماوية نصوصٌ صريحة تمنع الاحتكار وما ينجم عنه – ولكن يوجد فيها كل ما يخاطب الوجدان والضمير ، ويحذر من الطمع والاضرار بارزاق الناس .....

ومن مسئوليات الحاكم وأهل الشوري في اي مكان او زمان ان يناقشوا وان يضعوا من القوانين والشرائع ما يمنع الاحتكار ومساوئه – حسب ظروف كل بلد وكل شعب .

واذا درسنا وحلّلنا القصص المختلفة التي تحكي حكايات الاحتكار ، سواء كانت من واقع المجتمعات او من القصص والمسرحيات – فإننا نري ان الدافع الحقيقي وراء كلٍّ من هؤلاء الناس يكون عادة هو ...... غريزة القوة وحب السلّطة ...... فالانسان الذي تسيطر هذه الغريزة فيه علي نفسه وافعاله .... سوف يسير في كل طريق يسمح بإشباعها دون شك : –



جسّد الفنان احمد زكي في احد افلامه شخصية تاجر سمك بدأ صغيراً ، ثم استعمل عقله وذكاءه وحبّه للمخاطرة فاستولي تدريجياً علي أحد اسواق السمك واحتكره تماما – وقطع ارزاق باقي التجار . وقد كانت قمة الإبداع في الفيلم .. انه بعد ان وصل الي ذلك اختفت من فمه الآيات القرآنية التي كان يفتتح بها مزاد السمك كل صباح . وهجره كل اصدقائه ومعارفه ، ثم هجرته زوجته ، وبقي وحيداً علي عرشٍ من الورق – سرعان ما إنهار عند ما قُتِلَ .. دون ان يُظهِر الفيلم من قتَله .... والعنف دائما هو النتيجة الطبيعية للعنف والقسوة ... والبادي أظلم دون شك ....!!!

فمنهم من عنده موهبة قدرة الاقناع ومخاطبة الجماهير والسيطرة علي مشاعرهم فنجده وقد سلك طريق السياسة والحكم ..... وقد يصل الي ان يصبح الحاكم الفرد او الدكتاتور وخاصة في بلدان العالم الثالث .... واذا كانت عنده موهبة القوة العضلية والصوت الغليظ فاننا نجده قد سلك طريق البلطجة وزعامة العصابات الرخيصة ....

اما اذا كانت عنده موهبة الذكاء الاستثماري والتعامل مع المال فانه يسير عادة في طريق التجارة والصناعة والنقل (تسعة أعشار الرزق .!) – ثم يشجعه حب السلطة علي الرغبة في السيطرة ... ويبدأ الطريق الطويل الذي ينتهي بقطع أرزاق الآخرين .... فهو في هذه الحالة يستعمل المال لإشباع غريزة أصيلة كامنة في نفسه – وهي عشق مظاهر السُلطة .. وهو إذ ذاك " يفتري " علي الدنيا وعلي الناس جميعا حسب التعبير الدارج في اللغة العامية في مصر ....

وتوجد وسيلة اخري يُستَعمَلُ المالُ فيها لإشباع غريزة حب السيطرة والنفوذ ، وهي ربط التبرعات واعمال الخير التي يقوم بها صاحب الغني والثراء بشروطٍ خاصة يفرضها بنفسه ؛ ومن امثلة ذلك ما يلي :–

(أ) شراء الاصوات في الحملات الانتخابية .

(ب) الشعور الشاذ بالاستمتاع بعبارات القسوة والتعنيف التي يوجهها صاحب العمل او صاحب اعمال الخير لمن يحتاجون الي ماله ، وهي حالة نفسية لها اسم محدّد sadism) (ج) المنّ المستمر علي المستفيدين من ماله او من اعمال الخير التي يقوم بها ولا يوجد قانون محدّد يمنع ذلك – ولكن ينهي عنه العرف بين الناس وتقاليد المعاملة الحسنة ، وكذلك آيات كثيرة من الكتب السماوية .

والنفس البشرية لا يفوتها ابداً إدراك الفارق البسيط جداً بين ذلك القادر الغني الذي يعمل الخير لحبّه الحقيقي للخير ورغبة قلبه ووجدانه في إدخال البهجة والرضا في نفوس مَن حوله مِن غير القادرين ...... وبين ذلك الذي يستعمل ماله ليُشبِعَ غروره وكِبره وحبه للقوة والنفوذ والسيطرة ....

ويمثل هذا الموضوع مادّةً خصبةً غزيرة لكثيرٍ من القصص والافلام والمسرحيات التي تعكس ما يحدث فعلاً بين البشر .....

(١٨) الإنفاق الإختياري للمال .. علي الآخرين ...
الهدايا .. الصدقات .. التبرعات .. الزكاة .. الضرائب ..

قد رأينا الانسان حيواناً إجتماعياً بطبعه .. وقد رأينا أن من أبرز الخصائص والطبائع المغروسة غرساً عميقاً في كل نفس بشرية أربع غرائز تؤثر في كل لحظة علي تصرفات أي إنسان في صلاته بباقي البشر ..

الأولي .. غريزة الرفقة .. والخوف من الوحدة ..

والثانية .. غريزة العطف علي العاجز ..

والثالثة .. غريزة التباهي والتفاخر .. والرابعة .. غريزة الخلود ..

والانسان يحتاج الي رفقة الآخرين ليس فقط لتبادل الأمان .. أو تبادل الخدمات كلٌ في تخصّصه .. بل أيضاً من أجل أهداف عديدة لا تستغني عنها نفسه .. ومن أهمها ما يلي :
–

أولاً – ليختار منهم إنساناً آخر .. ذكراً او أنثي .. يشترك معه في تكوين مثلث الأسرة الذي لا تكتمل نفسه إلا به ..

ثانياً – ليختار منهم الاصدقاء والرفاق .. يرتاح لوجودهم .. ويأنس لحديثهم ويحرص علي كسب ودّهم وحبّهم طول الحياة ..

ثالثاً – ليسيطر عليهم ..!! إذا كانت تغلب عليه غرائز العدوانية والسيطرة ، ومن أهم الأمثلة التي رأيناها التاجر الذي يحتكر السوق .. وزعيم العصابة .. والدكتاتور الزعيم الأوحد ..

رابعاً – ليكونوا المرآة التي يري فيها نفسه ..!!

من خلال غريزة التباهي والتفاخر علي الآخرين .. أثناء الحياة ..

ومن خلال غريزة الخلود في ذاكرة البشر .. بعد إنتهاء الحياة ..

فالتباهي بالمميّزات الجسمانية أو مظاهر الثراء مثلاً يحتاج الي عيونٍ أخري تري .. وتُعجَب .. والتباهي بالأعمال والإنجاز يحتاج الي بشرٍ آخرين .. يُقدِّرون ما أُنجِز ويتحدثون عنه ... والتباهي بالتقدير والتكريم العلني لن يحدث ولن يكون .. إذا لم يوجد البشر الذين يُقدِّرون ويُكرِّمون ..

فإذا انتهت الحياة فلن يُخلَّدَ اسمه اذا لم يكن هناك البشر الذين يعرفون أن هذا الغلام هو فلان إبن أبيه فلان ..أو أن فلاناً الذي مات سنة كذا هو الذي قام بهذا العمل .. او ترك هذا الوقف الخيري .. او ترك لنا من الإنجاز الخالد هذا الشئ او ذاك ..

وكل واحدة من هذه الصلات التي تربطه بالآخرين تحتاج الي مالٍ يُنفَق .. وقد يكون مالاً غزيراً في بعض الاحيان ...

وأقرب الأمثلة ما ينفقه الرجل في سبيل تكوين مثلث الأسرة .. من هدايا ونزهات أثناء فترة الخطوبة .. ومهرٍ عند الزواج ..وإنفاقٍ طول العمر ..!..

[ولو درسنا تاريخ هدايا الخِطبة ومهر الزواج عبر عصور الزمان لوجدنا أنها من أهم عوامل حُسن الصلة بين طالب القُرب وبين الأنثي التي يخطب ودّها .. وهي إحدي الصلات البشرية التي يُعتبَرُ البخل فيها جريمةً لا تُغتفر .. ومن المؤكد أنها فريضةً وراثية genetic فرضتها طبيعة البشر وليست عُرفاً أو عادة تتناقلها الأجيال ... حتي في قبائل الإنسان البدائي كان الشاب يقدم مهراً لعروسه بعضاً من الغنم والإبل .. أو أي شئ ولو كان رمزياً ... وعندما قام موسي –عليه السلام– بخدمة الفتاتين الضعيفتين وسقي لهما من البئر أراد أبوهما أن يزوِّجه إحداهما .. فكان أول المستلزمات البديهية هو أن يقدم لها مهراً .. ولم يكن مع موسي أي مال .. فقدم بدلاً منه العمل .. والعمل أصلاً هو مصدر المال ...

ولا يتفتح قلب الأنثي للهديّة في حدّ ذاتها .. سواء كانت غاليةً أو رخيصة .. ولكن المفتاح أصلاً .. هو شعورها بمدي الإخلاص والجهد المبذول من أجل .. كسب الودّ .. ونيل الرضا ....]

وصلات الصداقة والزمالة والجوار كلها صلاتٌ وعواطف تشبه نبتة الزهر .. تحتاج أكثر ما تحتاج الي الرعاية والماء ..

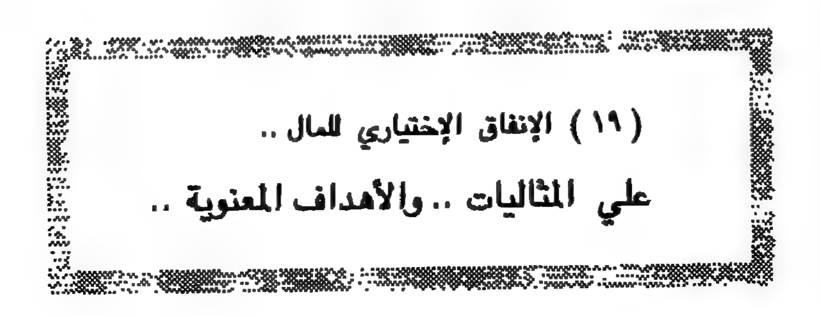
ورعايتها هو تبادل العواطف بالعواطف .. والصداقة بالصداقة .. وحسن الجوار بحسن الجوار ... والماء الذي يروي كل هذا عادةً ما يكون مالاً يُنفَق .. وهدايا تروح وتجئ ...!

حتي زعيم العصابة والمافيا علي سبيل المثال .. عليه ان يفتح أبواب خزائنه علي مصراعيها

دون أي حساب .. إذا أراد لسلطانه أن يدوم ...
والغلام الذي سوف يخلّد إسم أمه وأبيه .. يكاد المال الذي يُنفَق عليه طول العمر أن يبلغ من الذهب والفضة وزن الغلام نفسه أو يزيد ...!
وإشباع غريزة العطف علي العاجز .. او الفقير .. او المحروم .. او الضعيف .. او المريض .. هو بحكم طبيعته إنفاق مالٍ .. ثم إنفاق مال .. ثم إنفاق مال ...

وقد إتفق المجتمع علي تقنين جمع المال الذي يحتاجه أفراده العاجزون عن المشاركة في سوق العمل .. وقد كان أول ما وافق عليه السيد نون ورفاقه هو اقتراح السيدة عين .. أن يكون هذا المال إختيارياً صرفاً .. دون أي إجبار ..
ثم كبرت مجتمعات البشر وتعقدت صلاتهم وتشابكت .. ثم احتاجوا لوجود من يحكم المجتمع بإسمهم جميعا .. فكان أول ما فعله الحاكم هو أن طالب بالمال – يكون تحت تصرفه لينفذ به الأهداف التي كُلّفَ بها .. منها الخدمات العامة .. ومنها الأمن والنظام .. ومنها الانفاق علي من يعجزون ..
وتدرجت الأمور فأصبح جمع هذا المال ضريبةً وإجبارا بعد أن كان إختيارا .. وتدخلت الأديان السماوية فجعلته فريضةً تحت إسم الزكاة .. بل وزادت الأديان بأن أرست إعتباراً آخر في غاية الأهمية .. وهو أن المال أصلاً ليس مِلكاً لصاحبه .. بل هو مِلكٌ للخالق المبدع .. وقد " إستخلف " فيه صاحبه كإختبار وإمتحان ليري كيف يتصرف فيه ...
ولو تأملنا ما يُقال في أي إجتماعٍ ديني في مسجدٍ أو كنيسة أو معبدٍ .. في طول الدنيا وعرضها .. لوجدنا جزءاً كبيراً من الحديث محوره الأول والأخير هو أن يتنازل الإنسان طواعيةً عن بعض ماله .. من أجل أهدافٍ لا تنتهي ....
وبالرغم من كل ذلك فقد بقي الكثير من نواحي الإنفاق في هذا المجال خياراً وإختياراً لكل البشر .. وهو اختيار صعب .. فهو يمثل العمل والجهد الذي يقوم به الانسان – يتنازل عنه طواعيةً للآخرين ... وهي الإختيار والإختبار الأصعب لكل نفس بشرية دون أدني شك

وبدون أي جدال ... وهي إذا وقعت موقع الرضا والسماحة الحقيقية .. والقبول .. في نفس من يُعطِي المال .. وموقع الرضا والإمتنان .. في نفس من يأخذه .. كانت عند كلٍّ منهما مبعثاً لراحةٍ نفسية وشعورٍ بالألفة .. وإحساساً بالإنجاز .. sense of achievement .. وسروراً ما بعده سرور .. وهي تصبح إذ ذاك واحدة من اللحظات الخالدة لعواطف مشتركة بين البشر تترك أثراً لا يزول ...



(١٩) الإنفاق الإختياري للمال ..
علي المثاليات .. والأهداف المعنوية ..

وإنفاق المال هنا يختلف عن الإنفاق الموجّه نحو غريزة الخلود .سواء كان تربيةً للإبن .. أو تأسيساً لأوقافٍ خيرية .. أومشروعات نافعة خالدة .. فكل هذا ما هو إلا إنفاقاً علي الآخرين .. ولو أنهم في أجيالٍ قادمة ..

أما إنفاق المال هنا فهو إنفاقٌ علي أهدافٍ شخصيةٍ بحتة .. وخاصةً بصاحبها الي أقصي درجات الخصوصية .. مثل أشياء بسيطة للغاية كهواية جمع الفراشات أو طوابع البريد .. أو أشياء أخري غاية في التعقيد .. كطلب الثأر ..
فطالب الثأر لن يمكنه أن يُقنِع بهذا الهدف إلا نفسه فقط .. دون غيره من الناس ... ومثله أيضا من كان يسعي وراء مبارزات السيف في القرون الوسطي علي أنها ردٌّ لإعتبارٍ أو كرامة .. أو تقرير لشرفٍ يطلبه حتي لو كلفته حياته نفسها ... ومثلهما أيضا من يسترخص المال في سبيل مثل هذه الأهداف المتناهية في الشخصية والخصوصية .. وينطبق هنا المثل الرمزي الذي أشرنا اليه في غريزة الإنتقام للكابتن آهاب العظيم في

فيلم موبي ديك .. والذي أضاع ماله ومال بحارته وسفينته جميعاً ... للإنتقام من حوتٍ من حيتان المحيط ...

وتدخل هنا كلمات كثيرة مثل الكرامة .. الكرم .. إحترام الذات .. الإعتزاز بالصورة الذاتية للنفس .. النبل .. الشجاعة .. الإستعداد للموت أو لإنفاق المال بلا حساب في سبيل فكرةٍ أو مبدأ ... dignity .. prestige .. pride .... nobility ..self-respect .. courage ..devotion ..etc ..etc..

وكلها كلمات وصفات ومثاليات تنبع من صلات الفرد بنفسه .. نفسياً .. وعقلياً أكثر مما هي صلات للفرد بأيٍّ من باقي البشر ....

(٢٠) الدَّين – التقسيط – السداد .

(٢١) المشاركة في التجارة والعمل الخاص .

(٢٢) التمويل – حجر الأساس لكل هدف .

[[الدين هو مال يقترضه انسان من فائض مال انسان آخر ، ثم يردّه اليه إما مرة واحدة او مقسماً الي اقساط ؛ ويجب ان يكون بينهما من الضمانات ما يُطمئن الدائن علي ماله الي ان يعود اليه .]]

جملة واحدة من بضعة سطور – قد يحتاج تفصيلها الي آلاف الصفحات وقد لا تكفي . وإذا استعرضنا كتب الاقتصاد والمال والسياسة التي تتناول هذا الموضوع لوجدناها تتحدث عن الذهب والنقد والاوراق والضمانات ، ولكن معظمها لا يتطرّق للحديث عن البشر انفسهم – دائنين او مدينين – ولا عن اهم ما في الموضوع كله : <u>الانسان الذي يقترض</u> ولنبدأ بأهم ثلاثة اسباب تدفع انسانا الي ان يمد يده الي فائض مال غيره :–

(اولاً) بهدف الانفاق والاستهلاك ،

(ثانيا) نظام الشراء بالتقسيط ،

(ثالثا) بهدف تمويل مشروع او فكرة او تجارة .

(اولا) الاقتراض بهدف الانفاق والاستهلاك ، إما بسبب الفقر ، او من اجل انفاق المظاهر . فاذا كان الانفاق هنا من اجل الضروريات والاساسيات كالطعام والملبس والمأوي – فمن المؤكد إذ ذاك ان العلاج ليس في الاقتراض – لأنه لا يوجد امل في امكانية سداد ما يقترض .... ويقول المثل المصري القديم " تدأين وتزرع آه .. لكن تدأين وتبلع .. لا " ....!! أي أن الإقتراض من أجل الإستثمار والتجارة والزراعة مقبول .. ولكن الإقتراض والإستدانة من أجل الإبتلاع والاستهلاك فهو أمرٌ مرفوضٌ من الأساس ...

ان تعريف كلمة " الفقر " هي حالة من ليس عنده دخل يكفي للأساسيات .... وصاحب الفقر عليه ان يحل مشكلته بواحدة من طريقتين لا ثالث لهما .... الاولي هي المحاولة الجادَّة النشيطة لعلاج اسباب الفقر نفسه ....(وخاصة اذا كان من اسبابها نقص العلم او نقص الخبرة وهو ما يسهل علاجه) ..... والطريق الثاني هو الاستسلام للفقر .... وتقبُّل العطف والاحسان من باقي المجتمع بكل الوسائل التي تحدثنا عنها في فصل سابق .....

اما اذا كان الانفاق اكثر من الدخل (وبالتالي الاقتراض) هو من اجل مظهريَّة الغني وإشباع الرغبة في التباهي والتفاخر علي الآخرين – فان صاحب الإقتراض هنا يكون قد غفل عن ابسط قواعد السلامة والامان ، وأدخل نفسه في طريق مظلم لا نهاية له ....

وسوف يكتشف ان المال المقترَض لن يكفيه لان مظاهر الثراء هي بحكم طبيعتها لا نهاية لها ولا حدود . وسوف يكتشف ايضا ان المال المقترَض لن يمكنه سداده .... وسوف تمتد عواطفه ثم تمتد يداه الي مال الآخرين بكل وسيلة تبرِّرُها له نفسُه ...... واذا افترضنا وجود جهنَّم أخري علي ظهر هذه الارض ..فسوف يكون لها ابوابٌ عِدَّة .... وسيكون هذا الباب بالذات هو احد اوسع ابوابها دون ادني شك .....!.

(ثانيا) نظام الشراء بالتقسيط :

وقد استقر نظام التقسيط في العالم كله كنظام مالي يُسهِّل البيع والشراء عندما يكون الدخل يسمح بفائض قليل منتظم ومضمون . ويستعمَل هذا الفائض القليل كأقساط يُسَدَّد بها ثمن السلعة المشتراة . ومن اهم مجالات الشراء بالتقسيط ما يلي :-

(أ) يستعمل هذا النظام في الدول الغربية بصفة اساسية لشراء المنازل للشباب في اول حياتهم . وتسدد اقساط المنزل علي مدد تتراوح بين عشرين او ثلاثين سنة ... وقد انهت هذه الوسيلة مشكلة الاسكان تماما في الغرب – وتُعتَبر مثلا ناجحاً يمكن الاقتداء به في دول العالم الثالث ....

(ب) تقسيط اثمان السيارات والادوات المنزلية – ويكون القرض إذ ذاك بواسطة الشركة البائعة نفسها .

(ج) التقسيط بواسطة بطاقات الإئتمان credit cards (ولها اسم شائع الآن في امريكا : نقود البلاستيك plastic money .....) وهنا يكون القرض بواسطة الشركة التي تصدر هذه البطاقات .

وفي جميع هذه الحالات تكون السلعة المشتراة نفسها هي الضمان للقرض في حالة عدم السداد. وفي جميع هذه الحالات ايضا فان العقل والمنطق يؤكدان ألا يزيد القسط عن فائض المال الذي يمكن توفيره من دخل صاحبه – وإلا دار في حلقة مفرغة سرعان ما تصبح دوَّامةً تبتلعه هو واسرته .

(ثالثاً) التمويل :-

اي الاقتراض بهدف تجميع المال اللازم لتنفيذ فكرة او مشروع او تجارة او زراعة..... فكل عمل جديد يحتاج دون شك الي المال بقدر احتياجه للبشر وعقولهم وعزيمتهم ...... فإذا وقفنا مثلا في وسط الصحراء واخذنا في الحديث عن الخُضرة التي سوف تعُم ....

والمحاصيل التي سوف تنمو ، والماء الذي سوف يجري .... والارزاق التي سوف تزيد .... فلن يستمع الينا احد إلا إذا كان معنا المال اللازم لتحقيق هذه الاحلام ......!! فالماء لن يخرج من باطن الارض وحده ، بل سوف تستخرجه آلات صنعها اناس آخرون يريدون ثمنها . وسوف يعمل علي هذه الآلات عمالٌ يريدون اجورهم . وسوف تحتاج البذور الي وسائل الرعاية والخدمة يقوم بها عشرات من العلماء والعمال – وكل منهم ينتظر اجر عمله دون شك .... وبالعكس ايضا – اذا احضرنا اكوام فائض المال ووضعناها في وسط الصحراء فسوف لا تقوم وحدها بعمل اي شئ . وسوف لا يبدأ اي من العمال او العلماء اي عمل ، وان يستخرجوا ماءً او يغرسوا بذورا او يّزرعوا نباتا دون ان يكون صاحب الفكرة هو اوّل المتواجدين واول من يعمل معهم بعقله ويده وقلبه ووجدانه في كل خطوة من خطوات الوليد الجديد ...

ولن تتحقق أي فكرة جيدة او رسالة سامية او ينجح اي مشروع خاص او عام الا اذا وُجدَ المال ....

حتي المنظمات الارهابية .. تبحث اول ما تبحث عن المال .. إما بتمويل خارجي .. وإما بسرقة البنوك ومحلات الذهب .. وإلا فلن يمكنها تنفيذ أي إرهـاب ..!. وان يرشح احد نفسه للرئاسة الامريكية دون ان تسنده عشرات ملايين الدولارات لتمكنه من بيع ما يقوله الي الجماهير ... إن مجلس الأمن والأمم المتحدة بكامل هيلمانها لا يمكنها ان تساهم في أي نشاط تعليمي او صحي او اجتماعي في أيٍّ من بلاد العالم النامي – او ان ترسل فرقة من جنود حفظ السلام الي أي بؤرة توتُّر علي خريطة العالم الا اذا دفعت جميع الدول المشتركة فيها حصصها الكاملة في تكاليف هذه المهام .... وقد يكتب الكاتب قصة لا مثيل لها ، وقد يضع لها السيناريست حواراً تكاد تنطق صفحاته بالروعة والإبهار ، وقد يتمني كل الممثلين والممثلات ان يقوم كل منهم بتمثيل هذه القصة . ولكن لن يتحقق شئ من هذا – وان تصل القصة الي الشاشـة الفضية اذا لم يوجد التمويل ... الشركة او المنتج الذي يخاطر بماله لكي يُحقِّق الخيال ويُحوِّله الي حقيقةٍ واقعة وفيلمٍ عظيم .... لقد تحقّق كل تراث أوربا من الرسم والموسيقي والباليه .. لا لشئ إلا لأن ملوك

أوربا وأغنياءها كانوا يريدونهالملء أوقات الفراغ.!! . حتي الحروب و " الفتوحات والأمجاد " التي قام بها سلاطين الزمان عَبرَ التاريخ كانت تحتاج اول ما تحتاج الي المال - والذي كان يحدث دائما هو انهم كانوا يعتصرون هذا المال من عرق وعمل كل فرد من افراد شعوبهم ..... وعندما كانت الخزائن تصبح خاوية ويعجز الحكام عن تمويل " فتوحاتهم وأمجادهم " كان التاريخ يسجل فوراً إنتهاء قصة أخري من قصص الملوك وشيوخ القبائل وسلاطين المكان والزمان !!.....

ويوجد تحت اسم التمويل اربعة تعريفات اساسية :-

التمويل الفردي ،

التمويل بالمشاركة ،

المخاطرة المحسوبة ،

المخاطرة غير المحسوبة .

ويوجد من البشر في هذا المجال ثلاثة انواع :-

(أ) المستثمر المثالي ...!!

ذلك الذي لا يبدأ مشروعا او فكرة الا في حدود فائض ماله هو نفسه . فهو يخاطر مخاطرة محسوبة - ودائما ما تكون في حدود ماله وحده . ويتحمل مسئولية النجاح والفشل وحده ، ويصر علي ان تكون مسئوليته في جميع الاحوال امام نفسه ونفسه فقط . والتركيبة النفسية لمثل هذا الانسان هي تركيبة "العمل الفردي solo workers " ؛

(وهؤلاء لا ينجحون ولا يحققون الا قليلا اذا اضطروا الي العمل كجزء من فريق) . #

(# العمل من خلال المنزل (Home - based business) .... هو من افضل المجالات للمستثمر المثالي ، وخاصة السيدات واصحاب المعاشات ، ولهذا حديث مفصلٌ لاحق ......)

واذا لم يكن فائض ماله كافيا فإنه لا يتردد في الاقتراض ، سواء من انسان آخر او من بنك مثلا - ولكن اقتراضه دائما يكون في حدود لا يتعداها . وهو يحسب لكل خطوة حسابها ، ويدرس فكرته وطرق تنفيذها والعائد الناتج منها خير دراسة . ثم بعد ذلك

يحسب حساباً لبعض درجات من الفشل او التأخير . ثم بعد ذلك كله يقرر المدي والمسافة التي يمكن ان يخوضها في مستنقع الدين والاقتراض ... وفي جميع الاحوال تكون مسئوليته هي امام نفسه ... ونفسه فقط ... وتكون سعادته بعمله وإنجازه ونجاحه هي سعادة له وحده لا يشاركه فيها احد – الا اسرته واولاده .... وغالبا ما يكون هذا الانسان من اهل القناعة والرضا ..والسعادة..! #

[# ثبت بالنظريات الاقتصادية والتجارب العملية ان نسبة القرض الي راس المال الموجود اصلاً مع صاحب المشروع يجب ان لا تتعدّي ١ : ٢ (او ١ : ١ في حالات استثنائية جدا) . اي ان السلامة تحتّم ان يكون الاقتراض في حدود نصف راس المال – (او مساوياً له علي اكثر تقدير إستثناءاً) .

و يعطي الاستاذ صلاح منتصر في الاهرام ١٧ / ٨ / ١٩٩٢ وصفاً لأهل دمياط ينطبق تماماً علي هذه الصفات للمستثمر المثالي ..! ودمياط بلدة في شمال الدلتا في مصر اشتهر اهلها بحسن التجارة والصناعة ..والحكمة الشديدة في انفاق المال .]

(ب) المستثمر الذي يعمل مع شركاء :-

وهو ذلك الانسان الذي يفضل ان يعمل مع شريك او شركاء – بدلا من ان يستدين مالاً يحتاج الي ردّه .

والمشاركة في المال والعمل هي بالتأكيد من أهم وأدقّ الصّلات الانسانية . وفيها من المشاعر والعواطف المتناقضة الكثير والكثير . ودقة الاختيار فيها اهم واخطر من دقة اختيار الصديق او الرفيق دون ادني شك . واذا كانت مشاعر الحب والحنان والكراهية والقسوة يمكن ان تجتمع كلها في صلات بشرية اصيلة كالصلة مع الجد او الاب والام او الاخ او الزوج والابن ... فكيف بصلة بشرية .... مستجدة ومصطنعة .... وكيف بها وهي ترتبط ارتباطاً وثيقاً بواحد من اهم العوامل التي تؤثر علي كل العواطف البشرية علي الاطلاق وهي .. المال ....

ولذلك فإن للمشاركة في المال شروطاً اساسية يجب توافرها وقواعد بديهية يجب الالتزام بها ، واهمها ما يلي :

(١) يجب ان يكون الشركاء جميعا من ذوي التركيبة النفسية التي تنجح في اطار عمل

الفريق المتكامل (تركيبة العمل الجماعي team workers) .فاذا لم يكونوا كذلك فمن الضروري تدارس طرق توزيع المسئوليات والحقوق بحيث يكون من يتحملون المسئولية الفعلية للعمل هم جميعا من هذه التركيبة النفسية بالذات . واذا أُغفِلَ هذا الشرط ولم ياخذ حقه من الاهتمام ، واشترك في عمل واحد مجموعة من البشر معظمهم من ذوي تركيبة العمل الفردي solo workers وخاصةاذا كان بعضهم ممن يعشقون حب السُلطة) فإن تعاونهم لن يدوم الا زمنا قصيرا جدا ، وسوف تبرز اشواك الخلافات في طريقهم بدلا من زهور النجاح . وسوف يعترفون (ولكن بعد فوات أوان) .. **ان الطبيعة البشرية في مجالات العمل هي اهم واخطر من وجود المال نفسه ....**

ولا ينطبق هذا الاعتبار علي المشاركة التي تكون مع آلاف من الناس يشتري كل منهم بقليل المال الفائض عنده بضعة أسهم من شركة كبيرة مثلا . فهؤلاء من البداية قد قبلوا ان يشاركوا بمالهم في استثمار ليس لهم فيه رأي الا القليل – ومن الضروري ان تكون ثقتهم كاملة في من يديرون العمل ......

(٢) الدقة البالغة في تحديد المسئوليات .والحقوق .. والواجبات ..<u>.من قبل بدء العمل ...</u>

وترجمة ذلك الي اوراق واضحة مكتوبة ليس فيها لبسٌ او غموض ...... واحيانا يكون الغموض هنا عن اهمال وعدم دراية بخطورة هذه النقطة .... ولكنها احيانا ايضا تكون عن تعمُّدٍ مسبق من احد الاطراف لكي يمكنه ان " يمسك العصا من وسطها ..!.." كما يقول المثل المصري .. وبدون هذا الوضوح فان اي فشل يحدث سوف لا يجد أماً او أباً مسئولاً عنه – بينما ان اي نجاح سوف يجد عشرات الآباء – كلٌ منهم يتخاطفه وينسبه الي نفسه وحده دون الآخرين .....!!

و القصص في هذا المجال من واقع الحياة الحقيقية لا تنتهي – ونوجز هنا إحداها :–

عاد الاخوة من غربة بالخارج وخبرة بأعمال الفنادق طالت اكثر من ربع قرن . وكان كل املهم هو ان ينشئوا في بلدهم فندقا يمارسون فيه هذه الخبرة الطويلة . واتفقوا مع صديق قديم يعمل في مجال البناء ليساعدهم في اقامة المبني . ولكن هذا الصديق كان من

اكفأ الكفاءات في إمساك العصا من الوسط - ولم يكن في مكتبه من خبرات الانشاء والمباني قدر ما فيه من خبرات التقاضي والمحاماة ، وكذلك صياغة العقود بحيث تحمل كل كلمة اكثر من ثلاثة معاني عند اللزوم . وعندما بدأت بشائر نجاح الفندق فوجئ الاخوة ذوي الخبرة العريقة في مجال الفنادق بان الاوراق تقول ان الصديق المقاول هو صاحب الكلمة العليا في الادارة الفعلية للفندق - فاذا ارادوا الاستمرار في تحقيق حلمهم القديم فان عليهم القبول بذلك ....وقد يقبل بذلك الكثيرون ....ولكن الرغبة القوية في تحقيق الذات والشعور بالقدرة علي الانجاز وتحقيق الحلم كانت عندهم اقوي من مثل هذه الظروف ؛ وضاع من عمر المشروع ثلاث سنوات في كفاح في كل الاتجاهات لتخليصه من قبضة السيد المقاول الي ان تم لهم ذلك ..!!..

واذا كان من هذه القصة درس فهو ان ينفق كل صاحب تجارة من الوقت والجهد في الاستشارات الادارية والقانونية قدر ما ينفق في تجميع المال اللازم لتحقيق فكرته او حلمه او تجارته . فكلمة واحدة غامضة في عقد من العقود قد تعني الكثير اذا فشل المشروع او نجح ...... ودرهم وقاية خير من قنطار علاج ....

(٣) الحرص كل الحرص قبل الدخول في مستنقع الإستدانة والقروض . واذا كان الحرص ودقة الحساب واجبة لمن يقترض لنفسه لتمويل مشروعه الشخصي - فانها واجبة والف واجبة اذا كانوا اكثر من شريك . فمال القروض هنا يصبح طرفاً ثالثا خطير الشأن يحشر نفسه بين اناس يوجد بين طبائعهم البشرية من المشاكل ما يكفيهم - وهم في اشد الحاجة الي ان يُبعدوا عنهم كل دخيل او "عذول"...

(ج) وثالث انواع البشر في مجال تمويل مشروعات العمل او التجارة هم ذوو المخاطرة غير المحسوبة : فهم تغلب عليهم الحماسة للفكرة او المشروع اكثر بكثير من اي دراسة او حساب .

وسواء كانوا فرادي او شركاء فانهم يغترفون من فائض مالهم او مال غيرهم بالدين والاقتراض ، ويصبُّون المال صباً دون اي تبصر بعواقب الامور. هي المخاطرة دون حساب ،

واذا نجحت واحدة فان الفشل هو نصيب العشرات . ولو كانت المخاطرة بمالهم فقط لكانت مصيبة ، اما والمخاطرة هي بمال الغير فالمصيبة اعظم واكبر دون ادني شك .

ومن النوادر في هذا المجال ما نراه في بعض قصص الافلام السينمائية الامريكية حول عصابات تتخصص في إقراض المال بفائدة تصل الي خمسين او مائة في المائة خلال ايام قليلة دون اي ضمانات – والمقترض هنا يخاطر في سبيل ربح اكبر واكبر ينتظره من هذا المال .. ولكن هيهات اذا عجز عن الرد ، لانه اذ ذاك غالباً ما يدفع حياته بدلا من المال الذي لم يردّه... والمخاطرات الغير محسوبة في عالم المال والتجارة لا تختلف كثيرا عن هذا النوع من المقامرة ....

»»»»»»»»»»»»»

وتوجد صفاتٌ مميّزة للتعامل بالدّين اصلا ولعلاقته بالنفس البشرية .. ويوجزها في كلمات قليلة مثلٌ شعبيٌّ مصري يقول : " السلف تلف ، والردّ خسارة... " وهي اربع كلمات تفيض حكمة تناقلتها حكايات شعب اصيل عبر آلاف السنين . والمعني الذي يوجزه المثل هو ان من يتعوّد علي الاستدانة فانه يُتلف حياته كلها آخر الامر – وان النفس البشرية تودُّ لو ان مبلغ الدين كان ملكاً لها ولا تحتاج الي ردّه – ويعتبر العقل الباطن هذا المال المردود وكأنه خسارة ومالٌ ضائع .

والنوايا الطيبة التي تصاحب البدء في اي تعاملٍ ماليٍّ تخبو تدريجيا مع الزمن ابتداءً من اللحظة التالية لأي اتفاق ...

بحيث انه من الممكن يوماً ما ان يعتبر المدين ان هذا المال كان حقاً له .....!!

وليس غريبا ان يتناصح البشر بان يسجلوا اي دين بينهم ، وان يُشهدوا عليه الشهود – وان تكون طريقة سداده وضماناته لا تحتمل التاويل ...

ولا نود ان نبالغ فنقول انه افضل من كل ذلك هو ألا يكون هناك اي اقتراض علي الاطلاق ..؟ ؟

وعلاقة المدين بالدين الذي عليه قد تكون علاقة تعذيب والم نفسي اذا كان حريصا كل الحرص علي سداده حرصا علي كرامته واحتراما لضميره [او حرصا علي سمعته في

عمله - لانه اذا اهتزت الثقة في قدرته علي السداد فسوف تهتز ثقة المتعاملين معه - ايا كان نوع هذا العمل] فيصبح الدين اذ ذاك هماً بالليل وذلاً بالنهار - ويصبح هو الارق والقلق والتوتّر وعدم الرضا ، وهو العصبية في معاملة الناس وبالتالي احتمال الفشل - وهو الضغط المرتفع ومرض السكر وتصلب الشرايين - وهو كل ما يمكن ان يُقال في الشرور التي يمكن ان يجلبها المال ......

وقد يكون العكس علي خط مستقيم اذا تبلّدت احساسات المدين ولم يعد يشعر باي واجبٍ للسداد - (واحيانا تكون النيّة معقودة علي ذلك منذ البداية ..!) - ولا يعبر عن مثل هذا الموقف العجيب افضل من مثل مصري آخر يقول ان " المفلس غلب السلطان " - فعندما ارسل السلطان جنوده لتحصيل مال الدين لم يجدوا ان في امكانهم عمل اي شئ لان صاحبهم اصلا لم يعد عنده اي مالٍ يُحصَّل - فاصبح المفلس اقوي من السلطان ومن جنود السلطان ....

(# استعمل رئيس احدي الدول العربية هذا المعني عندما تحدث عن ديون بلده للدول الغنيّة - وكان التعبير نفسه قمّةً ليس لها مثيل في سوء التعبير عن المعني الحقيقي الذي كان يقصده ....)

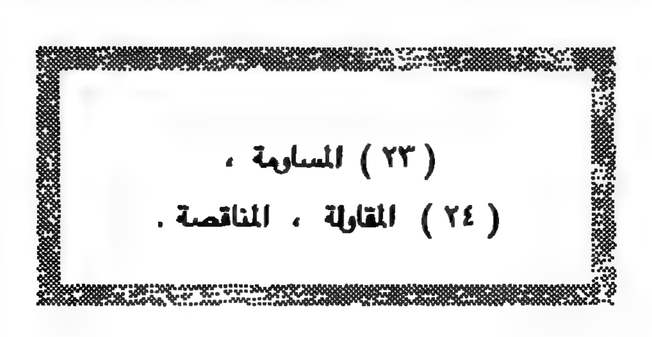
»»»»»»»»»»»»»»

ان فائض المال الموجود عند افراد اي مجتمع لهو سلاح خطير - فهو يمثل فائض الانتاج الذي حققوه بعملهم - ولن يعود علي المجتمع بالخير الا اذا أحسن استخدامه ووُضِعَت له الاصول والقواعد . ومن اهم هذه القواعد ان يكون الاقتراض منه سواء للافراد او الجماعات محكوماً دائماً بأدق الحسابات والموازين .

»»»»»»»»»»»»»»

وان المشاركة في مجال العمل الخاص لهي صلةٌ بشرية أدق وأخطر

من كل الصلات الانسانية الاخري – لما يمكن ان يعترض طريقها من مشاكل – وتستحق من دقة الاختيار ودقة الترتيب مثل ما تستحقه صلات الخطوبة والزواج دون ادني شك....!!


(٢٣) المساومة ،
(٢٤) المقاولة ، المناقصة .

عندما كان السيد نون ورفاقه يناقشون اللمسات الاولي لفكرة المال اصلاً – كانت النقطة التي طال فيها النقاش هي تقييم الأعمال وتقييم الخدمات ، بحيث يترجم كل منها الي قيمة مالية محدّدة .

والمساومة بمعناها الأوسع هي فنّ تحديد السعر لاي سلعة او خدمة . وتتداخل في ذلك عوامل كثيرة ، منها ما يلي :–

١ – ندرة السلعة او وفرتها ، علي حسب القانون البديهي للعرض والطلب ،

٢ – مدي رغبة البائع او الشاري في إتمام البيع او الشراء ،

٣ – القياس علي المِثل ، والعرف السائد في المجتمع .

وبالاضافة الي المساومة فان التقييم يتم احيانا بالطرق التالية :–

١ – السماسرة – الذين يدرسون السوق عموماً ويكونون مرجعاً لكل من الطرفين ..

٢ – التحديد من طرف واحد كما في بطاقات الاسعار الملصقة علي السلع في المحلات الكبري ،

٣ – المزادات ، ويلُجأ اليها في تقييم السلع التي لا توجد قواعد لتقييمها كاللوحات الفنية او قطع الاثاث القديم مثلاً .. وكذلك يلُجأ اليها لبيع السلع التي يجب ان تباع مهما كان السعر وإلا فسدت .. كالمواد الغذائية مثلاً .

وفي المساومة بمعناها الحرفي يعرض كلٌ من طرفي المعاملة سعراً معيّناً ، ثم يتناقشون فيه الي ان يصلوا الي اتفاق او عدم اتفاق .... ولا تنجح المساومة في إجراء الاتفاق الا اذا أحسّ كلٌ من الطرفين أنه فعلاً هو الطرف الذي كسب الصفقة ... ويعتمد هذا اساساً علي مدي رغبة البائع في المال .. ومدي رغبة الشاري في السلعة او الخدمة ، (وقد راينا أن طريقة المساومة كانت تمارس حتي عندما كان التعامل بالمقايضة وليس بالمال)
وحُسن التوقيت (اي اختيار الوقت المناسب) هو من النصائح العامة العادية في كل معاملة بين البشر – ولا ينطبق هذا علي شئ قدر انطباقه علي التعامل بالمساومة ... سواء بالنسبة لصاحب السلعة او لصاحب المال .. وهي موهبة دون شك ، ويمكن صقلها بالتدريب والتجربة وطول الخبرة ... وإتقانها يساعد صاحبها علي انهاء كثير من المعاملات لصالحه – ودون ان ينتج عن ذلك أي شعور بغبن او مرارة من جانب من يعامله – وهي قمة المواهب دون شك فيمن يعمل في اي تجارة او عمل خاص ...

والقاعدة الاخيرة لنجاح التعامل بالمساومة هي انهاء المعاملة المالية في نفس لحظة الاتفاق ، فهذا يضمن استمرار الشعور بالرضا عند كلٌ من طرفي المساومة حتي ولو ظهرت عوامل جديدة فيما بعد كان يمكن ان تؤثر علي نتيجة ما اتفق عليه الطرفان .

والمقاولة تشمل نفس المعاني كالمساومة تقريبا – ولكن السلعة هنا هي احد انواع العمل وليس سلعةً مادية تُباع وتُشترَي . وفن تحديد السعر او المقابل للعمل المطلوب تتداخل فيه ايضا عوامل كثيرة منها ما يلي :-

(١) نُدرة عدد – او نوعيّة – العاملين في هذا المجال الذين يمكنهم انجاز العمل المطلوب

(٢) مدي رغبة – او استعجال – صاحب المال في اتمام الاتفاق .

(٣) القياس علي المثل ، والعرف السائد في المجتمع .

والعلاقة بين صاحب المال وصاحب العمل هنا لا تنتهي فور اتمام الاتفاق (كما في البيع والشراء) بل هي بطبيعتها تمتد وقتاً يطول او يقصر علي حسب نوع العمل المطلوب .

وبالتالي فان النوايا الطيبة التي تصاحب لحظة اي اتفاق بين اي بشر (والتي تبدأ في الخفوت منذ اللحظة التالية) سوف تتداخل دون شك مع كل مراحل انجاز العمل المطلوب ....

واذا كانت القاعدة الاخيرة لنجاح التعامل بالمساومة هي انهاء المعاملة المادية في نفس لحظة الاتفاق ان امكن .... فان القاعدة المماثلة في حالة التعامل بالمقاولة هي الحرص كل الحرص في توضيح كل تفاصيل الاتفاق ، وإعطائه كل الضمانات اللازمة .. لكلٍّ .. من الطرفين بحيث تنتهي المعاملة بنفس الروح الطيبة والرضا التي بدأت به .

ولنأخذ مثلين واضحين لمعاملة وُضِعَت علي الخط الصحيح من اول لحظة – ومعاملة اخري مماثلة تُرِكَت لتسير بقوة الدفع فتاهت علي الطريق....! :-

لنفترض ان السيد كاف يريد انشاء مبني من اجل مصنعه الجديد والذي اتفق علي استيراد آلاته من اوربا – وقد ذكر هذا الموضوع اثناء حفلة عشاء عند بعض الاصدقاء – فاخذه صاحب الحفلة من يده وعرّفه بصديق له مدعو في نفس الحفلة ، المقاول المعروف السيد زين . وتقابل الاثنان في اليوم التالي علي فنجان شاي ، واحضر السيد كاف معه خريطة قطعة الارض التي ورثها عن ابيه والتي يريد اقامة المصنع عليها ، واحضر ايضا تصوّراً مبدئياً للرسم الهندسي للمصنع . واخذ السيد زين هذه الاوراق ، وقدّر تقديرا مبدئياً بان التكاليف سوف تكون في حدود المليون جنيه ! فما كان من السيد كاف الا

ان اخرج دفتر الشيكات وحرر شيكا بنصف القيمة التقريبية - نصف مليون جنيه ...
وانصرف الاثنان وهما في منتهي السعادة والسرور بلحظة صداقة جديدة سوف تنفع كلاً
منهما في عمله ... وتصادف في الاسبوع التالي ان سافر السيد كاف الي اوربا لمدة
شهرين ، وبعد عودته اتصل تليفونيا بصديقه الجديد المقاول فوجده ثائراً ....؟ لماذا ؟
لانه لم يصله بعد الرسم الهندسي والانشائي المبني لكي يبدأ العمل ...وتقابل الاثنان
للمرة الثانية .... السيد كاف كان يظن ان المقاول سوف يتولي الموضوع من الالف الي
الياء - والسيد زين كان يظن ان السيد كاف سوف يتولي امر الرسوم الهندسية
بواسطة قريبه المهندس الذي رسم له الرسم المبدئي . وقد اكتشفا معاً ايضا عدة
اكتشافات مؤلمة : -

- ١ - ان الاتفاق علي المليون جنيه لم يشمل اي شئ بخصوص الرسوم او الرخص من
ادارة الحي - وان هذا سوف يستغرق شهورا .

- ٢ - ان المقاول زين قد اتفق فعلا مع طواقم عمال لبدء الحفر والاساسات ، وان هذا
عطَّل اعمالا اخري ، وسبَّب له خسائر .

- ٣ - ان الآلات اذا وصلت ولم يتم تركيبها فورا فسوف يتكلف السيد كاف خسائر بالغة -

٤ - اعتبر السيد زين ان المبلغ الذي وصل إليه قد نقص بنسبة معينة بسبب التاخير
والاضرار التي حاقت به - بينما اعتبر السيد كاف ان المبلغ كان يجب ان يزيد بنسبة
تعادل فوائد البنك خلال هذه الفترة لان العمل لم يبدأ بعد .

- ٥ - وجد الاثنان ان مشكلتهما قد تعقَّدت ، وتحتاج الي مساعدة طرف ثالث لحلِّها ، قد
يكون صديقا مشتركا او قد يكون المحاكم والقضاء ....

ان هذه القصة او ما يشابهها ليست من نسج الخيال المطلق ، بل هي صورة تقريبية
لطرق الاتفاق التي تتم احيانا بين الناس في بلاد العالم الثالث ..اتفاقات تُبْنَي علي
الصداقات او المعرفة السطحية مع طرف ثالث - ثم لا تُحاط بالدراسة الوافية ومناقشة
ادق التفاصيل .... ويتحرَّجُ كل من الطرفين من اثارة موضوع المال بكل تفاصيله علي
اعتبار ان الصداقة عامل هام في العلاقة الجديدة #

(# التعبير التقليدي الذي يقال عادةً اذا أثير موضوع الاوراق والتفاصيل هو " انه اذا لم يكن هناك ثقة

فلا داعي للتعامل اصلا ..." والرد الواضح علي ذلك هو انه لا دخل للثقة او الصداقة في وضوح المعاملة – لان الطبيعة البشرية اقوي من البشر انفسهم – وإلا ما رأينا كل هذه الوصايا التي لا حصر لها في كل الاديان السماوية .)

بينما ان الحقيقة هي ان عدم مناقشة المال والتفاصيل هي اول ما سوف يفسد هذه الصداقة ويقتلها وهي ما زالت في المهد ..

واذا قورنت هذه القصة بحكاية اخري فسوف نتعرّف فعلا علي الاسس البديهية للنجاح في اي مقاولة :–

تمّت اقامة المصنع المذكور بعد تاخير اكثر من سنتين وخسائر لا حصر لها لكل من الطرفين . وبعد شهور من العمل اكتشفوا ان انقطاع الكهرباء المتكرر يعطل العمل فتقرر استيراد وتركيب مولد كهربائي . وحيث ان السيد كاف قد تعلم الدرس جيدا ، فقد نفّذ قصة المولد الكهربائي كما يلي :–

– ١ – اتصل باحد اصدقائه من مهندسي الكهرباء المتخصصين في هذا النوع من العمل لكي يقوم بالاشراف الكامل علي تنفيذ الموضوع بكل تفاصيله ، ثم يكون مسئولا عن سلامته لمدة معينة بعد اتمامه. <u>ثم اتفق معه علي مقابل مادي محدد في عقد واضح .....</u>

– ٢ – حدد مهندس الكهرباء المواصفات المطلوبة للمولد في كراسة وضّح فيها ادق التفاصيل بدءاً من القوة المطلوبة الي نوع الوقود الي اختبارات الكفاءة وخطوات الصيانة

– ٣ – طرح هذه الكراسة في مناقصة عامة ليستفيد من تنافس الشركات الموردة لمثل هذه المولدات ......

– ٤ – حدد في اتفاق المناقصة الذي تم بعد ذلك موعد كل دفعة من المال ، ومدي ارتباطها بمراحل التنفيذ ومواعيده بكل وضوح ......

اما ما حدث بعد ذلك فهو دليل يكاد ينطق بمدي الفائدة التي تجنيها جميع الاطراف من

الدقة والدخول في كل التفاصيل . فان المقاول الذي رسا عليه موضوع المولد قد اعطي هذه المهمة اهتماما بالغا ...... لانه قد التزم منذ البداية بتفاصيل واضحة ..... ولذلك فانه هو وموظفوه سرعان ما اكتشفوا خطأً هاماً كان من الممكن ان يسبب تعطيلا واضرارا للجميع :- كيف يُدخلون ماكينة المولد من الشارع الي مكانها المخصص لها داخل المصنع ؟ ... ووجدوا فعلا بعض العقبات الفنية التي تحتاج الي حل - ولكن لم تحدث اي مشكلة حقيقية لاي احد ، لان العقبة اكتُشفت مبكرا ، وتم اعداد المكان وتم اعداد طريق الدخول وتمت كل الامور بنجاح وفي المواعيد المحددة .....

لا يوجد في الدول الصناعية الكبري اي اتفاق شفوي او اي اتفاق غير مشفوع بدراسة كل التفاصيل . وان كل الوقت الذي "يضيع " في هذه التفاصيل قبل بدء العمل لهو فعلا الاستثمار الصحيح لهذا العمل - والوقاية الاكيدة من كل المشاكل فيما بعد .....!.

والتعريف الحرفي لكلمة [المناقصة ثم الممارسة] لا يخرج عن كونها مساومة او مباراة في تحديد سعر سلعة معينة هي العمل المطلوب انجازه . واطراف المباراة او [المناقصون] يعرض كل منهم اقل سعر ممكن يراه مُجزياً لنفسه . وقد ينساق احدهم فيقبل سعرا اقل من العرف السائد في المجتمع لمثل هذا العمل ... وليس لذلك الا تفسيران :-

- ١ - نقص الخبرة في العمل المطلوب انجازه ، وبالتالي احتمال عدم امكانه تنفيذه اصلا
- ٢ - قبوله العمل دون مكسب - ليكون سابقة عمل تمهد الطريق لاعمال اخري .

»»»»»»»»»»»»»»

والتعريف الحرفي لكلمة [**المقاولة**] يمكن ان يكون " **تجارة العمل بالجملة** " - فالمقاول لا يكتسب فقط من اجر انجاز العل ، بل يكتسب ايضا من قدرته علي ايجاد البشر اللازمين لانجاز العمل ككلّ ، وكذلك الآلات والاجهزة والوسائل اللازمة لهذا الانجاز . ويتوقف نجاح المقاول وشهرته علي اتقانه للعلاقات العامة مع البشر وعلي

دراسته الدقيقة لكل التفاصيل في المجال الذي يعمل فيه .

واقرب الامثلة هي اقامة بناء من عشرين طابقاً فوق قطعة ارض علي سبيل المثال ... ولنفترض اننا حسبنا الاجور الفعلية لكل العمال الذين عملوا في هذا المبني من اول يوم الي آخر يوم – ثم حسبنا ثمن كل قطعة حجر وكل جهاز وكل كيس من مواد البناء استعملوه من اول يوم الي آخر يوم – ثم حسبنا كل اجور النقل التي استعملت لنقل هؤلاء البشر وهذه المواد من اول يوم الي آخر يوم ... إذ ذاك سوف نكتشف ان جميع هذه الارقام لا تمثل الا نسبة من المبلغ الاجمالي الذي تقاضاه المقاول .....

لقد استحق المقاول هذا الفرق لانه قام باهم واخطر ما في المهمة كلها

(١) دراسة السوق دراسة شاملة بحيث انه يعرف مكان كل سلعة يحتاجها في نطاق اعماله ، ويعرف اختلاف تكلفتها من مكان الي آخر ، ويعرف بدائلها ، واذا كان يحتاجها كثيرا فانه يقوم بتخزينها بحيث تكلفه اقل مما لو اشتراها اولا باول ....الخ الخ

(٢) دراسة سوق العاملين في نفس المجال – بحيث انه يعرف جيدا كيف يجمع العدد والنوعية المطلوبة من البشر لأي مهمة يلتزم بتنفيذها .

(٣) يترجم كل هذه المعلومات الي [مقايسة] محددة يتفق عليها مع صاحب المال – يُشترَطُ فيها ان لا يبخس فيها حق نفسه وجهده ، وفي نفس الوقت لا يكون مغالياً بحيث يسيئ الي سمعته (وقد يدفع صاحب المال الي التعامل مع غيره) .

(٤) التنسيق بين كل هؤلاء البشر – وكل هذه الاجهزة – وكل هذه المواد – وكل طلبات صاحب المال – والإهتمام بكل التفاصيل – بحيث يتم العمل المطلوب بالمواصفات المطلوبة في الموعد المطلوب – وبكامل الرضا والسعادة لجميع الاطراف ...

وهذا التنسيق هو نوع آخر من الادارة ... ولا ينجح فيه الا من كانت عنده موهبة فن الادارة بادئ ذي بدء ثم صقلها بالدراسة واكتساب الخبرة من السابقين واكتساب التجربة من الواقع ....

وكلما زادت المساحة التي يقوم المقاول بتنسيقها وادارتها كلما زاد العائد المادي الذي يعود عليه – فالمقاول الذي يتولّي مسئولية المبني ككلّ هو اوسع نطاقاً دون شك من المقاول الذي يتولي مسئولية اعمال محددة فيه كمقاول اعمال الكهرباء او مقاول اعمال المياه .. وهكذا ...

ونجاح المقاول في انجاز مهمةٍ ما يمهِّد الطريق له للحصول علي مهمة اخري قد تكون اكثر تعقيداً – ويخلق هالة الثقة حول اسمه ، والتي تزيد بالتالي من كمية عمله ، وتزيد في نفس الوقت من المال الذي يحصل عليه .

وينطبق هذا الكلام علي اي نوع من انواع المقاولات – وهي تشمل مجالات كثيرة اخري غير المباني ، منها علي سبيل المثال لا الحصر ما يلي :–

(١) المكتب السياحي – فهذا قد يعمل في نطاق ضيق ذي مكسب محدد كاستخراج تذاكر السفر ، او قد يتوسّع الي " مقاولة " مجموعات من السياح (او الحجاج مثلا) بحيث يتولي كل شئونهم من تنقلات او اقامة او طعام ...الخ ويبني سمعته علي النتائج التي يحصلون عليها – بحيث تزيد "الافواج " التي يتعامل معها.

(٢) مقاولة الإطعام catering – وفيها يتعهد صاحبها بتوريد وتجهيز وجبات الطعام لمجموعات معينة من الناس كركاب الطائرات او السفن او القطارات ، او اثناء حفلات او رحلات ...الخ

(٣) مكاتب الشحن والنقل ، وما يتبعها من تسلّم ثم تغليف وإعداد ثم نقل داخل البلد الواحد او علي مستوي العالم كله ، ثم تسليم....الخ

(٤) التوكيلات ، التجارية او الصناعية ،

فعندما ترغب شركة تجارية او صناعية في فتح فرع لها او مدّ نشاطها الي دولة اخري من دول العالم فانها تحتاج الي من يمثّلها هناك ، بحيث يقوم بالمهام التالية " كمقاولة " متكاملة :–

أ) يتعامل مع النواحي القانونية والأمنيّة في ذلك البلد.

ب) يتعامل مع النواحي الاعلامية لتسويق سلعة هذه التجارة او الصناعة .

ج) يتعامل مع وسائل النقل والتخزين اللازمة لهذه السلعة وما يتبعها .

د) قد يشارك ايضاً بجزء من ماله الخاص في تصنيع نسبة معينة من السلعة .

ولا تخرج اي واحدة من هذه المهام عن انها نوع من " فن الادارة " مع تحمُّل المسئولية لتنسيق الموضوع كله – وهو نفس تعريف المقاولة – ويستحق صاحبها اذ ذاك الثروة التي يخلقها مثل هذا العمل .....

وتستحق إذ ذاك كلمة " تجارة العمل بالجملة " او " المقاولة " ان تدخل كأحد انواع التجارة التي وُصفت بأنها [تسعة اعشار الرزق ...] ، وهو رزق كما رأينا اكبر بكثير من اي عمل ومن اي تجارة .....

»»»»»»»»»»»»»

واذا نظرنا للمقاولة من وجهة نظر صاحب المال فاننا نري انه قد جري العرف علي ان يُقسَّم المقابل المالي لعمل المقاول الي دفعات ترتبط عادةً بمراحل العمل المختلفة الي ان ينتهي موضوع المقاولة ويتم التسليم .

ان قواعد النجاح هنا لا تختلف عن قواعد نجاح اي تعامل مالي آخر بين البشر ، ويمكن إيجازها فيما يلي :-

– ١ – وضوح الاتفاق ، وتغطيته لكل التفاصيل .

– ٢ – يجب ان يكون لصاحب المال حضور دائم في جميع مراحل العمل بلا استثناء (إما بنفسه او بمن ينوب عنه ويثق فيه) .

– ٣ – يجب ارتباط كل دفعة مالية بإتمام مرحلة معينة . ان اخطر ما يهدد العمل كله هو وجود دفعات مالية في يد المقاول اكبر مما يلزم للعمل الفعلي في موضوع المقاولة اولاً باول – <u>فانه غالباً ما يبدأ شلال المشاكل من هذا النبع الصغير بالذات .....لأن الطبيعة البشرية لمن يعمل في التجارة لن تترك المال الزائد خاملاً .</u>

وقد يبدأ المقاول في استعماله في عمل آخر معتمداً علي اعتقاده ان " الحساب يجمع " في آخر الامر . وهو مثلٌ شعبيٌ يوضح منتهي الاستخفاف بخطورة المال علي اي

تعامل بشريٍ . فالمقاول اذ ذاك يقترض مالاً دون استئذان صاحبه - وقد تتشابك المهام فيجد نفسه وقد ضاق المال في يده . وقد يجد نفسه عاجزا عن اتمام بعض الالتزامات في مواعيدها - واذا حدث هذا مرة فانه قد يفسد ما بناه من ثقة عبر سنة كاملة - واذا تكرر فانه يكون قد بدأ طريق الإنحدار دون ادني شك ...

واذا كان الضرر الواقع علي المقاول اذ ذاك خطيرا - فهو علي صاحب المال اخطر واخطر . فماله قد ضاع او تعطل ... وعمله قد تأخر ... والاستمرار في نفس الطريق محفوف بالغضب والمرارة ... والرجوع الي الوراء محفوف بالخسارة ... وهو موقف لا يُحسَدُ عليه أحد ... ومن الغريب ان الوقاية منه اسهل الف مرة من محاولات الخروج ..!..

(٢٥) العمل والتجارة من خلال المنزل

home based business

ويندرج تحت هذا العنوان عدد كبير من انواع العمل والتجارة و " المقاولات " يقوم بها الفرد دون ان يغادر منزله . وهو اصلح انواع التجارة والنشاط لاصحاب المعاشات وكذلك للسيدات اذا اردن الجمع بين العمل ورعاية المنزل والاسرة - وايضا لكثير من انواع النشاط التي يمكن ممارستها كعمل اضافي في المساء علي سبيل المثال . وتشيع هذه النشاطات في الدول الغربية بالذات وتنقسم الي ثلاثة انواع :-

(أ) اعمال يدوية عادية - كصنع ملابس تريكو او خياطة الملابس او صنع انواع اللعب والهدايا الصغيرة من البلاستيك او الخشب او الفخار ...الخ الخ ثم بيعها الي الشركات الكبيرة التي توزعها .

والعائد هنا هو اقل الدرجات لانه ليس الا عملا يدويا عاديا (ولكن يمكن ان يصبح عائدها كبيرا اذا قام صاحبها ايضا بتسويقها بنفسه) .

(ب) اعمال فنية وابداعية - كالكتابة ، او الرسم ، او النحت ،
وهذه يتراوح عائدها من لا شئ ... الي الوف الالوف .... دون اي مقياس ...
(ج) اعمال " مقاولات " تحمل صفات المقاولات كلها وهي :

١ - وجود واستعمال موهبة في فن الادارة والتنسيق ،

٢ - استعمال الفكر والابداع في وسائل الاعلام - (حيث ان العمل يتم كله من خلال المنزل) ،

٣ - المسئولية الكاملة عن كل صغيرة وكبيرة .

ولكي نتصور ما يمكن عمله في هذا المجال من خلال المنزل .... فسوف نستعرض بعض القصص التي نجحت نجاحا كبيرا ..وكان اساسها افكارا عادية للغاية ...

(والذكي هو من لا ينتظر فرصاً خارقة للعادة ... بل هو من ينتهز فرصا عادية ويحولها الي اشياء خارقة للعادة ....)

وعلي ذكر انتهاز الفرص .. فإن هناك نوعاً من الفرص لا يقابلها الانسان وحده في الطريق .. بل يدلُّه عليها الآخرون ... ومن هذه الفرص ما قد يكون منحة دراسية علي سبيل المثال .. او فرصة شراءٍ او فرصة بيع .. او فرصة مكسب .. وفي جميع الاحوال تكون الفرصة زائدة عن حاجة من يعرف طريقها .. او تختلف عما يرغب هو فيه .. ولا يجد غضاضةً في تمريرها الي من يحب ... وتمرير الفرص هذا .. هو فضلٌ وجميلٌ كبيرٌ دون أدني شك .. ولا يحصل عليه الا من كانت له علاقات وصداقات ومحبة في قلوب الآخرين ....
وقد يصدق هنا المثل المصري العتيق " إعمل الخير .. وإرميه في البحر ...."
فقد يرجع الخير الي صاحبه يوما ... ومعه أضعاف مضاعفة من الخير العميم ...

<u>القصة الاولي</u> : مهندس ميكانيكي في بلدة ريفية في انجلترا وجد نفسه خبيرا في إصلاح الاجهزة المنزلية المستعملة كالغسالات والثلاجات وما اشبه . فخصص غرفتين في بدروم منزله وبدأ يعلن في الجرائد عن شراء الاجهزة التالفة ..... وطبعا كان يحصل

عليها بأبخس الاسعار ... وكان يجد ان نصفها تقريبا لا يحتاج الا الي اصلاحات من ابسط ما يكون ... وكان يبيعها بعد ذلك بأضعاف ما اشتراها – مع ضمانه الشخصي لمدة خمس سنوات . وفي البداية كان يخصص المساء فقط لهذا العمل ، ولكنه عندما ذاق طعم النجاح تفرغ كلياً له ... وبعد سنتين كانت مبيعاته السنوية تقارب نصف المليون من الجنيهات وكان عنده سكرتيرة للاتصالات وإثنان من المساعدين ....

القصة الثانية : سيدة توفي زوجها وتزوج اولادها وخرجوا من المنزل وبقيت وحدها في بيت طويل عريض . ولم تكن في حاجة الي المال قدر حاجتها الي العمل والنشاط نفسه.. وكانت عندها موهبة في اذواق الملابس – فاستغلتها لاول مرة في حياتها : – قامت بجمع اكبر كمية ممكنة من الملابس المستعملة والتي تكاد تكون جديدة من المصادر التالية :–

الملابس التي تلبس مرة واحدة كفساتين الزفاف او التخرج ،

الملابس التي تلبس بضعة شهور فقط كملابس الحوامل وملابس الاطفال ،

دواليب كاملة للملابس يستغني عنها الذين ينتقلون من مسكن الي مسكن او عند وفاة صاحبها او صاحبتها ،

وأخيراً من اعلانات واوكازيونات التصفيات والبواقي بالمحلات الكبيرة .

واستخدمت السيدة اثنتين فقط من الخياطات ، واشترت آلة لتسجيل المكالمات للرد علي التليفون في حالة غيابها ... واخذت في فرز هذه الملابس وتبويبها وتعديل ما يلزم عليها وتصوير بعضها من اجل الاعلانات في الجرائد والمجلات . وسرعان ما بدأت طلبات الشراء تنهال عليها ...

وفتحت ايضا امكانية تأجير بعض هذه الملابس للمناسبات الخاصة ..... وفتحت ايضا امكانية استبدال بعض هذه الملابس بملابس اخري يحضرها عملاؤها ويدفعون مالاً مقابل هذا الاستبدال ... ثم خصصت غرفة من اجل حقائب اليد للسيدات (وكان اكثرها كالجديد لان المرأة تغير حقيبتها لأنها ملّتها فقط وليس لانها اصبحت قديمة...)

ولما زادت مبيعاتها اشترت آلة للفاكس الحقتها بالتليفون لتسهيل التعامل مع عملائها .. ثم

وسّعت نطاق اعمالها الي شراء مجموعات لعب الاطفال وآلاتهم الموسيقية التي يستغنون عنها بارخص الاثمان ، وخصصت غرفة خاصة في المنزل لها للبيع او الاستبدال ... ثم توسعت الي شراء مجموعات كتب الأطفال وخصصت لها غرفة اخري ...

(وكتب الاطفال بالذات هي من السلع التي لا تكاد تستعمل الا قليلا لانهم يكبرون عليها سريعا – وتتجمع في كل منزل ويعلوها التراب الي ان يُلقي بها في صندوق القمامة يوماً ما.....!! .)

وكانت السيدة في كل مرة تشتري مجموعة من الملابس من احد المنازل تجد أصحابها ايضا يعرضون عليها مكتبة المنزل كاملةً بما فيها من كتب تجمعت علي مدي السنين .... ولكنها لم تكن تتقن التعامل في الكتب ... فباعت الفكرة الي صديقة لها .... وسرعان ما حولت الصديقة بيتها الي شبه مكتبة جمعت فيها آلاف الكتب بابخس الاثمان ... وادخلت اسماءها وارقامها في كومبيوتر صغير لم يكلفها كثيرا ... وأخذت تكسب كثيرا كثيرا من رغبة الناس في تبادل الكتب بعد قراءتها .. ومن بيعها ايضا ...

والملحوظة الهامة جدا هنا هي ان هذه السيدة (او صديقتها) لم تتكلف اي راس مال تقريبا ... ولم تغرق نفسها في المظاهر المكلفة لرجال الاعمال كالسكرتارية والفراشين واثاث المكاتب الفاخر. ولم تستخدم الا عقلها ، وذوقها ، وموهبتها ، وزادت في تكاليفها تدريجيا مع كل زيادة في نجاح العمل ...

وبعد بضع سنوات كانت ارقام مبيعاتها تفوق كل خيال ، وكان عندها عشرة من السكرتارية والمحاسبين والمساعدين ....

القصة الثالثة : كان مسكن الرجل وزوجته في شقة واسعة في احد العمارات الكبيرة في وسط الحي التجاري بمدينة لندن (ولم يكن حيا تجاريا يوم سكنوا فيه منذ خمسين سنة.) ... فاستغل الرجل حاجة الشركات الصغيرة واصحاب الاعمال الجدد الي عنوان للمراسلات في وسط المدينة ... وكانوا يتعاقدون معه لمجرد استعمال عنوان مسكنه ورقم تليفونه في اتصالات الشركات والعملاء ... وكان كل ما اشتراه هو خط آخر للتليفون وماكينة تسجيل المكالمات وآلة فاكس . وكان يتبادل هو وزوجته تلقي المكالمات والبريد .... ثم اعادة ارسالها الي اصحابها . وملأ هذا العمل اوقاتهما نشاطا وحيوية وسعادة ... وملأ جيوبهما بالمال ....

وعندماوصلا الي سن السبعين كان عندهما اربعة من الموظفات يتبادلن الرد علي الرسائل والمكالمات ..!..
وقد يصلح هذا العمل في اوربا اكثر منه في بلادنا لان جزءاً كبيرا من التجارة هناك يتم بواسطة الاعلانات
ثم تلقّي الطلبات بالبريد . اما هنا فكل من يريد العمل في التجارة يلتزم اول ما يلتزم بإعداد المكان (وقد
اصبحت اسعار العقارات في عنان السماء ..!) ثم تأثيثه وملؤه بالموظفين - كل ذلك من قبل ان يدخل
جيبه قرش واحد ... وهي طريقة مقلوبة دون شك ..... ولو تعودنا علي طريقة التجارة من خلال البريد
mail orders لأمكن لآلاف من الافكار والاعمال الصغيرة ان تجد طريقها الي النور .. ولخُلِقَت طبقة
كاملة من اصحاب الاعمال الصغيرة تعتمد عليهم بلدان اوربا كثيرا في ما هي فيه من ازدهار ....

<u>القصة الرابعة</u> : هي مثل لما يمكن ان يحدث لو اتبعنا طريقة التجارة بالبريد في بلادنا .
فقد ملَّ احد الكُتّاب الناشئين في جلاسجو باسكتلندا من ارسال كتبه الي كبار الناشرين .
وكان في كل مرة يتسلم خطاب الاعتذار عن نشر احدي قصصه يصاب باكتئاب يدوم
معه شهرا او شهرين . وأخيرا قرر ان يصبح هو الناشر لنفسه ... وقام بطبع احدي
قصصه طبعة بسيطة لم تكلفه كثيرا وسجَّل عنها اعلانا صحفيا شيقا مثيرا في جرائد
بلدته وحدد في الاعلان سعرا بسيطا للنسخة يرسل بشيك الي عنوان منزله .... وفي
خلال اسبوع كان قد وصل إليه ما يقرب من خمسمائة شيك - وحرص علي ارسال
النسخ بالبريد بنفسه مغلفةً تغليفا نظيفا . وبعد اسبوعين سجل اعلانا آخر ، ووصل إليه
تقريبا نفس الكمية من الطلبات ... وكانت القصة جيدة فعلا ... أغرت أحد الذين قرءوها
بأن يكتب تعليقا عليها في احدي المجلات المحلية . وفي اليوم التالي وصل إليه ما يقرب من
ثلاثة آلاف طلب ونفذت طبعته الاولي - وكانت بداية نجاح لا مثيل له ... وبعد بضع سنوات
من النجاح كتب كتابا عن هذه الطريقة من النشر الذاتي self publishing يشرح
فيه كل التفاصيل التي تفتح طريق النجاح - بخلاف الموهبة طبعا .. وهي الوحيدة التي
لا تُشرَىٰ ولا تُباع ...! ...

(٢٦) عندما يصبح المال كائناً حياً ..
منفصلاً عن صاحبه ...

يحدث هذا في حالتين بالذات : (١) مال التمويل ...

(٢) مال اليتيم او القاصر ، ومال المحجور عليه ..

وفي كلتا الحالتين نجد أن البشر يتعاملون مع كل منهما وكأنه كائن آخر حيٌ له اعتباره واحتياجاته وخصوصياته ...

وتُقرّ جميع الاديان السماوية والقوانين الوضعية بمبدأ الوصاية علي المال الذي يؤول بالإرث الي صغار السن ، (فيما عدا الشيوعية بطبيعة إنكارها لحق الوراثة اصلاً). ولا يُسمحُ للصغار بممارسة حقهم في التصرف في المال قبل بلوغهم سناً معينة # .

(# فإن آنستم منهم رُشداً فادفعوا اليهم اموالهم ....آية قرآنية كريمة ، سورة النساء : ٦) .

ونفس المنطق ينطبق علي الإنسان إذا أصابه مرض (أو شيخوخة) يؤثر علي سلامة تفكيره وحُسن تصرّفه .. فيقوم أهله بالحجر عليه .. أي منعه من التصرف في ماله .. وينوبون عنه في هذه المهمة ..

وفي الولايات المتحدة الأمريكية يحجر القانون علي رئيسها ويمنعه من إدارة أمواله الخاصة فيتنازل عنها مؤقتاً إلي لجنة خاصة تديرها نيابةً عنه إلي أن يترك كرسي الرئاسة .. منعاً للشبهات ..

وفي جميع هذه الأمثلة يتّضح الفصل التام بين المال في حد ذاته وبين مالِك المال . وهو ايضا إقرارٌ من جميع هذه القوانين والاديان بمبدأين هامّين :-

(أ) ان للمال في حدّ ذاته حقوقاً وواجبات ... بصرف النظر عن

مالكه ....

(ب) انه يمكن للمال في حدّ ذاته ان يكسب مالاً آخر دون أي عمل من جانب مالكه ......

» » » » » » » » » » »

ويتخذ المال الموروث واحدا من ثلاثة اشكال رئيسية :-

أ) الثوابت : كالاراضي والعقارات والحدائق ،

ب) المال السائل : نقداً او ذهبا او حلياً ،

ج) التجارة : بمعناها الواسع .. وهو يشمل كل انواع الاستثمار والعمل .

وكما ان الطفل صاحب المال يحتاج الي الغذاء المناسب والرعاية الصحية والنفسية لتستمر حياته وينمو ويتعلم – فان ماله ايضا يحتاج الي الصيانة المستمرة – والرعاية – والي استعمال العقل والخبرة لكي ينمو ويزيد – بدلا من ان يضيع او ينقص او تقل قيمته . ويُؤجَرُ الوصيّ او القيِّمُ علي الطفل علي عمله هذا – وهو حق له دون شك الا اذا كان في غِني عن ذلك وتعفَّفَ عن اي أجر . #

(# ولا تقربوا مال اليتيم إلا بالتي هي أحسن حتي يبلغ أشده " آية قرآنية كريمة سورة الاسراء : ٣٤)

ولمال اليتيم او القاصر قصص كثيرة في الحياة والواقع – وقد اخترنا منها قصتين تُعبِّران عن أهم المعاني في هذا المجال : –

<u>القصة الاولي :</u> كان من ميراث الطفل محل بقالة صغير – اشرف عليه عمُّه – واستعمل فيه موهبته التجارية التي اكتشفها في نفسه لاول مرة عندما بدأ في الاشراف علي هذا المحل . ونَمت التجارة وازدهرت . وكان ان اشتري العمّ المحل المجاور باسمه هو ومن ماله الشخصي ، واصبح هذا المحل الجديد ايضا علماً يُشارُ إليه في عالم التجارة . وكبر الطفل وصار شاباً وتسلم محلَّ ابيه – وقد صار اكبر وافضل مما تركه ابوه دون شك . ولكنه بالرغم من ذلك بدأ يتساءل بينه وبين نفسه اولاً ، ثم علناً امام الناس ثانياً ، عن أحقِّيَّة عمه في المحل المجاور . وبدأت المناقشات – ثم المشاكل – ثم العداوة – ثم

المحاكم والقضايا ... ولم تنته هذه القضايا الا بعد جيل كامل عندما مات الاثنان...... ولا نعلم اذا كان الجدال ما يزال مستمراً بينهما للآن (في العالم الآخر) أم لا....؟!...؟!

القصة الثانية : كان من ميراث الطفل مبلغ كبير من المال السائل - وكانت أمه وصيةً عليه . ولم يكن لها خبرة بالتجارة ، وكانت وحيدة ولم تشأ ان تخاطر بميراث ابنها ، فتركت المال علي حاله في البنك . وكانت من اسرة متديِّنة فرفضت تحصيل ايِّ عوائد بنكية لإعتقادها ان هذا يدخل تحت باب الربا ....

وبعد عشرين سنة تسلم الابن مال ابيه - واراد ان يشتري منزلاً ثم يدخل بالباقي في تجارة - ولكن الجميع اكتشفوا حقيقة مؤلمة : وهي ان المبلغ الكبير من المال قد اصبح لا يكاد يساوي عُشرَ قيمته ، وان قدرته الشرائية قد تبخرت عبر السنين بفضل عوامل التضخم inflation الطبيعية .... وتبين للأم وابنها معاً ان هذا الميراث الكبير قد ابتلعته بالوعة الزمان .... واصبح الإبن فعلياً من اهل الفاقة والحاجة ...!... وارتسمت بينه وبين أمه عشرات وعشرات من علامات الإستفهام.........؟؟!!

ان هاتين القصتين ليستا من نسج الخيال ، ومثلهما يحدث كل يوم في الحياة الحقيقية للبشر مع بعض الاختلافات من قصة الي أخري .... وتُلخِّص كلٌّ من القصتين أحاديثَ قد لا تكفيها عشرات الصفحات عن كائن أسطوريّ اسمه " المال " يولد ويكبر ويتغذي ويتنفس ويعيش وقد يمرض ويشيب ويموت - وقد تدبُّ في اوصاله الحياة والشباب فجاة بعد ان كاد يموت ..... فهو الكائن الحي الوحيد علي ظهر هذه الارض الذي يمكن ان يتنقَّل مائة مرة بين الشيخوخة والشباب دون ان يكون في الامر اي معجزات او اعاجيب ....

والقصتان تظهران ان الموهبة والفكر والعمل لا يمكن ان تحقق شيئاً اذا لم يوجد المال .. وأن المال وحده هو أداة عاجزة لا يمكنها تحقيق شئ اذا لم تساعدها الموهبة والفكر والعمل ....

والمال هو اصلا ناتج عن العمل - والاثنان معا يمثلان القدمين اللّتين يسير عليهما المجتمع ككلّ دون ادني شك .....

»»»»»»»»»»»

ومال التمويل

هو المال المستعمل في تمويل احد فروع التجارة او الصناعة او الزراعة بانواعها ، (سواء كان مالَ فردٍ واحد او مالَ شركاءٍ او مالاً مُقتَرَضاً من فائضِ مالِ الآخرين) . وهو يختلف اختلافا كبيرا عن مال القاصر الموروث ، فهو باديءَ ذي بدء مالٌ قد اختلط فعلا مع العمل - واصبح لهما معاً هدف واحد وهو تحقيق الربح ، وتحقيق نموّ التجارة نفسها .

ويسيطر هذا الهدف دون شك علي صاحب او اصحاب مال التمويل - ويسيطر ايضا علي كل العاملين في هذه التجارة او الصناعة ونسمّها "الشركة" وبذلك تصبح الشركة نفسها هي رمز المال ، وتصبح كائنا حيا منفصلا تماما عن اصحابها ... ويصبح لها قواعد واصول للعمل تُجبر اصحابها والعاملين فيها علي التقيّد بها ... وقد يصعُب علي الانسان ان يري كيف يستعصي عليه شيء يعتبره تابعا له تبعيّة كاملة : وهو ماله هو نفسه .. ولكن اذا استعرضنا بعض القصص من الحياة الواقعية فانه يمكننا رؤية المدي الذي يمكن ان يصل اليه المال رغماً عن أنف صاحبه او اصحابه .

<u>القصة الاولي :</u> كان بول جيتي واحدا من اكبر رجال الاعمال في مجال البترول - وتوسعت شركته بحيث ابتلعت شركات اخري اصغر منها - واصبح اسمه نظريا في قائمة كبار المليونيرات ، ولكن عمليا كانت كل السيولة النقدية في شركاته مغروسةً في ارتباطات تنقيب واعمال توَسُّعٍ في كل مكان في العالم ، وكان لا بد من اشرافه الشخصي علي كافة التعاقدات والاعمال لكيلا يحدث ما لا تُحمدُ عقباه . وقد كان للشركة مكتب في الكويت عام ١٩٦٢ ، وكان من بين موظفيه رجل مُسِنٌّ وقور - يمشي كل يوم من مكتب الشركة الي منزله القريب وهو يحمل مظلةً تحميه من الشمس . وكان دائما اول موظف يدخل المكتب في الصباح ، وأخر موظف يخرج منه بعد الظهر . وقد كانت رحلته

اليومية هذه لافتةً للنظر ولافتة لفضول الجيران - (وكان منهم كاتب الكتاب) - وكانت دهشتهم لها ما يبرّرها عندما اكتشفوا انه هو نفسه السيد بول جيتي المليونير الكبير ....
لقد انقلبت الآية واصبح صاحب المال موظفا عليه ان يكدّ ويعمل بانتظام في خدمة ماله هو نفسه ... ولم يعد يملك من امر نفسه شيئاً الا ان يستمر في الدوران كالبقرة في الساقية لان توَقُّفَه كان يُعني توقُّف اعمال الشركة وضياع المال ...!..

ويوجد في تمويل أي عمل خاص (من تجارة او مشروعات) ثلاثة بنود أساسية :

(١) الأصول الثابتة - كالأراضي والمباني ،

(٢) المستهلكات كالأثاث والأجهزة ،

(٣) السيولة النقدية اللازمة من اجل بنود المرتبات ، واستهلاك الكهرباء والماء ، والتليفونات ، والتأمين بأنواعه ، والصيانة الوقائية ، والإصلاحات ، والرسوم المختلفة ، ومصروفات الدعاية والتسويق ...الخ الخ

وكثيراً ما كان تعثُّر اي تجارة او مشروع ناتجاً عن إهمال بند السيولة اللازمة - واللجوء في أخر لحظة الي الإقتراض لتغطيته - ثم التضييق والتقصير في الانفاق عليه ..الخ مما يؤثر في النهاية علي امكانيات النجاح والفشل للمشروع كله ....

حتي البنوك العالمية يجب ان تحتفظ بنسبة معينة من السيولة الاحتياطية جاهزة في اي وقت - بالرغم من ان اصولها وممتلكاتها تزيد عشرات المرات عن اي مطالبات يمكن ان يتعرض لها البنك ..... وكم من بنك سمعنا عنه في الاخبار قد اصابه الدمار بسبب اهمال هذا البند الاساسي ...

حتي الدول والحكومات ... اذا نقصت في خزائنها السيولة المالية ، ولجأت الي طبع اوراق النقد لخلق سيولة زائفة ، فإنها تكون قد فتحت علي نفسها وعلي شعوبها بابا من ابواب الجحيم وطريقاً للدمار لا نهاية له .....

ومثل السيد بول جيتي المليونير يوجد عشرات ومئات من اصحاب التجارة والصناعة والعمل الخاص ، سمحوا لأعمالهم ان تتوسع أفقيا ورأسيا بحيث يقل المال السائل في ايديهم عن حدود الامان (ولايوجد لمثل هذه الحالة علاج الا بقروض جديدة - او شركاء

جدد – وهي ادوية تحمل من المرارة وصعوبة المذاق الكثير والكثير..) . ويصبحون بعد ذلك عبيداً لدائرة خبيثة تحرمهم من كل متعة في الحياة – حتي متعة الاحساس بالإنجاز والنجاح .

القصة الثانية : هي للمال يتنكر لصاحبه اذا غاب عنه :-

فعندما اقتربت جيوش الالمان من الاسكندرية بقيادة رومل اراد الكثيرون من الاجانب المتمصرين من اصحاب المصانع والمتاجر والاعمال ان يهربوا الي خارج مصر . ولما لم يجدوا من يشتري منهم هذه المصانع والمتاجر لجأ بعضهم الي البيع الصوري او التأجير بأي شكل الي اي واحد من موظفي المصنع او المتجر ثم تركوا البلاد. ولما انتهت الحرب عاد الكثير (ممّن احبّوا مصر اكثر من بلادهم الاصلية) .... وكان لاحدهم متجر كبير لقطع غيار السيارات في وسط العاصمة – وكان عنده منها كمية كبيرة مختزنة من قبل نشوب الازمة – وارتفعت اسعارها اضعاف اضعاف ، وحقق المتجر ثروة خيالية اثناء فترة الحرب تقاسمتها عشرات الايدي ... وتغير موظفو المتجر عدة مرات ، وتبدلت اوراقه عدة مرات لانه كان مالاً بلا صاحب ... وبدأت المشكلة عندما عاد صاحب المتجر ، ورأي امام عينيه ماله وقد نما وازدهر – ولكن تحت مائة إسمٍ آخر غير إسمه – فكان كالطفل يكبُرُ فيُنكر أبوّةَ ابيه لانه قد غاب عنه ولا يعرفه . ولم تفلح القضايا في حسم اي شئ ..... وانتهي الامر بصاحبنا وقد عاد الي مصر موظفاً عادياً في متجر كان يوماً ما من ماله الخاص .....!.

والقصة الثالثة : هي للمال ينزوي ويموت اذا غاب عنه صاحبه :

فقد كان للشاب مزرعة فواكه تسر الناظرين – كانت اشجارها حلوة التنسيق ، ومسارات الري فيها سهلة وفيرة الماء ، وكان محصولها تُضرب به الامثال. وكان بها منزل صغير امام مجري الماء تظلّله ثلاث اشجار توت وارفة – كانت المزرعة قطعة من الجنة ...

وكان للشاب اطفال صغار ، سرعان ما وصلوا الي سن الدراسات الجامعية ثم الدراسات العليا ، بعضها في العاصمة وبعضها في خارج البلاد. ولم يشأ الاب ان تتفكك اسرته فشدّ الرحال الي العاصمة والي الخارج مع اولاده يرعاهم ويستمتع بقربهم ... اما عن

المزرعة فقد راي ان كل العاملين فيها يحبونها كمثل حبه لها ، وانه اذا ابقاهم جميعا دون تغيير فان الامور سوف تسير دون تغيير . وكان يتابع اعمالها بالتليفون ، وبالزيارات السريعة من وقت لآخر .....

ولكن هناك قاعدة ازلية معروفة وهي انه ... لا يمكن إدارة اي مال بآلة التحكم من بُعد (ريموت كونترول) كما يدار جهاز التليفزيون علي سبيل المثال ... **لا يوجد في عالم المال والتجارة والصناعة والزراعة شيئ من هذا القبيل ...!.**

وفعلاً لم تمض بضع سنوات حتي اصبحت المزرعة في حال غير الحال . لقد اختفت مجموعات الزهور التي كان يعتزّ بها بين اشجار الفواكه ، وصارت الطرقات فيها خشنة غير ممهدة ، وجدران المنزل الذي قضي فيه نصف عمره قد تجمعت عليها نفايات الطيور ، وامتلأت نوافذه بأعشاشها. حتي اشجار الفواكه بدت وكأنها حزينة لفراق الحبيب ، وصار انتاجها نصف ما كان . ولم يعد صاحبها يجد في زيارتها المتعة والسرور الذي كان يجده من قبل . واصبح عليه ان يختار بين إقامته فيها او إقامته مع اسرته واولاده ، وكان الخيار واضحا ، وعرضها للبيع..... وكانت المفاجأة : قضي بضعة أشهر دون ان يجد من يشتري ، وعندما وجده اخيرا كاد يبكي عندما تلقي عرض الشراء ، وحاول ان يزيد من هذه الارقام بالاعلانات والمزادات ولكن لم يوفق الي شيئ .

وذهب لزيارة صديق قديم لأبيه – شيخ حكيم من اهل القرية – ليستشيره. قال له الشيخ : انك لو بعت هذه المزرعة ياصديقي يوم تركتها كالعروس الشابة ، وهي ما زالت حيةٌ نضرة لحصلت منها علي أضعاف ما هو معروض عليك الآن ... أما وقد تركتها الي ان ترهّلَ جلدها وذهبت نضارتها فهيهات ان تُعوِّض ما فات .

واذا كان من هذه القصة درس – فهو ان يحسم صاحب المال امر ماله فوراً اذا فرضت عليه ظروف الحياة ان يبتعد عنه او ان يهجره ... وايعلم ان المال يحزن وينزوي ويذبل كما يفعل البشر سواء بسواء ...

وقد يكون هذا الحسم بالبيع والتصرف ،

وقد يكون بالمشاركة (مع تحديد واضح حاسم للحقوق والواجبات) .. ولكنه لا يكون ابداً بتركه يسير بقوة الدفع وسمعة صاحبه الذي غاب..

ولا ينطبق هذا الحديث علي الزراعة والحدائق فقط ، بل انه يمتد ليشمل اي نوع من العمل الخاص والتجارة والصناعة والمقاولات والنقل . فكم من قصص عن أعمالٍ تُركت ادارتها الي أخ او قريب او صديق دون تحديد واضح حاسم للحقوق والواجبات ، وكل هذه القصص تحكي عن كمٍّ لا ينتهي من المشاكل والأحزان - سواء لصاحب المال او لمن ناب عنه اثناء الغياب ....

فلنفرض مثلا انها شركة مقاولات او نقل وصل بها صاحبها الي قمة النجاح واكتسب لها الثقة الكبيرة ....والإسم العريض .... وهما اساس نجاح اي عمل خاص . ولنفرض ان ظروفاً مستجدة اضطرته الي عدم التفرغ لها - فإن أفضل ما يمكن ان يفعله اذ ذاك هو ان يتصرف فيها فورا - وسوف يشعر ساعتها بالقيمة الفعلية لهذه الثقة الكبيرة والاسم العريض .... اما اذا تركها لغيره يديرها بإسمه بقوة الدفع فسوف يحدث واحد من شيئين لا ثالث لهما :-

(أ) وإما ان تتبخر الثقة والاسم العريض ، وان يجد صاحب التجارة اذ ذاك الا نفسه موضعاً للّوم وسوء الحساب ....

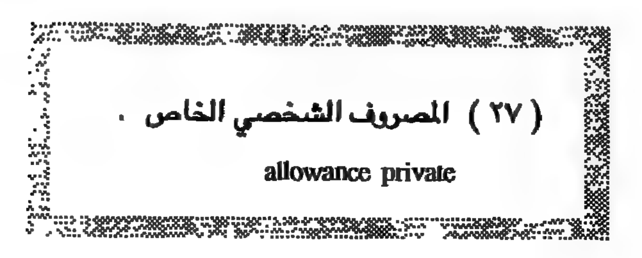
(ب) إما ان تزدهر اضعافا مضاعفة - فتنبت بينهما المشكلة أكبر من جبال الألب ... عن أحقية كل منهما في نتائج هذا الإزدهار ...... #

[# لا يتشابه اثنان ابداً في طريقة العمل والادارة والتعامل مع الغير ، ولا يتشابه اثنان ابدا في طريقة " تسويق " أو " بيع " المواهب والافكار الخاصة عند ايٍّ منهما .

من النوادر التي تُروَي عن الفرق بين " البساطة " و " الشطارة " قصتين ..

الاولي عن عامل بسيط في احدي شركات النقل - اقترح علي صاحب الشركة اقتراحاً معينا في طريقة تحميل السيارات ، وقد ظهر ان هذا الاقتراح يوفر رحلة سيارة كاملة من كل خمس رحلات - مما يعني توفيراً لا حصر له كل عام - وقد بلغ من رضا صاحب الشركة علي هذا العامل ان منحه راتب شهر ... ودعاه الي وليمة غداء ....!!.....

اما القصة الثانية فهي عن موظف يهودي في شركة مصرية كانت تصنع الكبريت في الاربعينيات . وقد خطرت لهذا الموظف فكرة وجد انها يمكن ان توفر للشركة بضعة آلاف من الجنيهات كل عام ... فذهب الي صاحب الشركة .... ولكنه أصرَّ علي ان لا يبوح بسرّ هذه الفكرة الا اذا أخذ تعهُّداً مكتوباً ومُسَجَّلاً من مجلس ادارة الشركة بان يُدفَعَ له قيمة ما سوف توفره الشركة في عام كامل ..... وقد كان ..... ولم يكن سر هذه الفكرة الا اقتراحاً بأن تكتفي الشركة بعمل الجزء الخشن (الشطّاطة) علي جانب واحد من علب الكبريت بدلا من الجانبين ....!!...]



(٢٧) المصروف الشخصي الخاص .

allowance private

اذا تصورنا اسرة من الاب والام والجدة والعمة وستة من الابناء تعيش في منزل واحد ، وسألنا كل واحد منهم في لحظة صدق وصفاء عن شعوره في هذا الزحام لما وجدنا عند اي منهم اي غضاضة ، بل قد نجد عندهم سرورا وسعادة باجتماع الشمل اكثر بكثير مما لو عاش كل منهم وحده – ولكن بشرطٍ واحد – وواحدٍ فقط يُجمِعُ الجميع عليه بلا استثناء : وهو ان يكون لكل منهم ركنٌ خاصٌ يمكن ان يعتبره مقدساً ، لا يقترب منه اي فرد آخر من افراد الاسرة ..... قد يكون هذا الركن الخاص غرفة كاملة ، وقد يكون سريرا ، وقد يكون دولابا ، او علي اقل القليل دُرجاً واحدا في قطعة من قطع الاثاث ... فاذا اختفي هذا الشرط البسيط ولم يمكن توافره فان المسكن اذ ذاك يصبح خانقا لا يطاق تمُجُّه كل نفس تعيش فيه .

ان هذا المكان او الركن البسيط المقدس يُشعِر صاحبَهُ بآدميته وتفَرُّدِهِ عن باقي افراد الاسرة – والخصوصية صفة هامة تطلبها كل نفس بشرية . #

[# قال واعظ كنيسة مسيحية في إحدي عظاته المؤثرة " ان الله خلق كل انسان في صورة وقالب معين ، وانه بعد ان خلقه كسر هذا القالب – بحيث ان لا يمكن ان يتشابه اثنان من البشر في كل شئ " . ومثل هذا التعبير يُظهِر مدي تفاخر كل انسان بخصوصيته واختلافه عن باقي البشر .....]

وكما تطلبها النفس البشرية في المكان ، فانها تطلبها ايضا في الزمان ، فكل انسان يحتاج احيانا الي وقتٍ خاصٍ به ينفرد فيه بنفسه جسدا وروحا عن باقي البشر.... وفي كثير من المجتمعات الغربية قد نجد انسانا علي كرسي في حديقة عامة - يعتذر له الآخرون ويستأذنونه اذا جلسوا قريباً منه ، وهو مكان عام .! لأنهم يُقدِّرون اهمية الرغبة في الوحدة احيانا عند اي انسان .....

وكما تطلب النفس البشرية بعض الخصوصية في المكان ، وكذلك في الزمان ، فانها تطلبها ايضا في المال ... فقد يكون دخل الاسرة واضحا معروفا لكل اطرافها ، وقد يستلزم تقسيم هذا الدخل بين افراد الاسرة ان يكون ما يصرفه كلٌ منهم محدّداً يطّلع عليه الجميع . ونحن اذ ذاك نجد كلاً منهم لا يكف عن الشكوي من قلة المال المخَصّص له والمطالبة بالمزيد .... وهنا تبرز ملحوظة غريبة لاحظها علماء النفس :
فلو أُعطِي كلٌ من هؤلاء الافراد نفس كمية المال - ولكن لم يطالبه الآخرون بالإطلاع علي تفاصيل انفاقه فإن الشكوي من قلة المال تختفي بدرجة لا تقل عن خمسين بالمائة .... وليس لهذا الا تفسيراً واحداً : ففي سبيل ان يحتفظ الانسان بخصوصية انفاقه للمال نجده مستعدا لقبول التضحية بجزء منه .....!.
ولو تأمل كلٌ منا في محيطه الشخصي لدُهِش من مظاهر تطبيق هذه الملحوظة النفسية البسيطة . فصاحب البيت قد يخفي عن زوجته بضعة جنيهات يشتري بها اشياء يحبها - ولكنها تبدو تافهة ومحرجة اذا تعرضت للعلانية والمناقشات . والزوجة قد تختصر جزءاً من مصروف البيت تنفقه كما يحلو لها دون حساب من احد . وكذلك الابناء - وحتي الطفل الصغير في المدرسة يعطي اهمية كبري للقروش البسيطة التي يمكنه انفاقها دون ان يحاسبه عليها احد .
وفي بعض الشركات الكبري في الدول الغربية واليابان ، حيث تحظي شخصية المدير وراحته النفسية بأقصي درجات الاهتمام والرعاية ، فاننا نجد بنداً معينا من المبالغ يسمي بالمصروفات دون حساب expenses unaccountable يوضع تحت تصرف كل فرد من افراد الادارة .....وقد وجدت التجارب النفسية انه يندر ان يكون هذا الانفاق الخاص انفاقاً في

اي وجه غير مشروع . وان تفاهة المبالغ وتفاهة ما تُنفَقُ فيه احيانا لا تعني الا التفسير النفسي الواضح وهو مجرد الرغبة في الخصوصية ، والرغبة في وجود شئ ما - أياً كان - يمكن ان لا يطّلع عليه الآخرون .....

وقد تكون هذه مجرد ملحوظة أكاديمية .. ولكننا نجد أنه من الممكن استغلالها الي أقصي الحدود .. في تدريب أطفالنا وتعريفهم بعالم المال بكل أبعاده واعتباراته منذ الصغر .. فإذا افترضنا ان مصروف الطفل هو مبلغ س وهو في سن الخامسة ، ويزيد الي مبلغ ٣ س في سن الخامسة عشرة علي سبيل المثال ؛ وأنه لا يستعمل هذا المصروف إلا في النثريات التافهة في المدرسة وفي الطريق ... فإنه يمكننا زيادة هذه المبالغ ثلاثة أضعاف دون أن نخسر شيئاً .. إذا جعلناهم مسئولين عن بنود أخري من إحتياجاتهم كبعض الكتب او الملابس .. أو هداياهم لأصدقائهم ومصروفات النزهات والرحلات .. الخ الخ

فسوف يخلق هذا عند الطفل شعورا بالمسئولية المالية عن نفسه منذ سنٍ مبكرة وسوف يمكنه من تقييم قيمة المال منذ الصغر .. عندما يضحّي بقطعتين من الشوكولاتة علي سبيل المثال .. لكي يشتري مجلة مليئة بالصور المسلية .. أو يدفع رسوم رحلة مع الأصدقاء ....

ويجب أن لا يكون هذا المصروف وكأنه أجرٌ مرتبطٌ بحسنِ سلوكٍ .. أو بعملٍ يؤديه الطفل .. بل يجب أن يكون حقاً أساسياً له من دخل الأسرة (كبيراً كان أو صغيراً) يُشعِرُهُ بقيمته كأحد أفرادها ...

وقد يُستخدم الحرمان من المصروف الشخصي كوسيلة عقاب .. وهو سلاحٌ ذو حدّين .. فالطفل تحت سن العاشرة قد يربط كل أنواع العقوبات بمعني آخر هام وهو : " إنعدام الحب " .. وإذا كان الحذر هنا واجباً فيما يتعلّق بالعقوبات البدنية علي سبيل المثال .. فإن الحذر واجبٌ أكثر وأكثر فيما يتعلّق بالمال .. لأنه إذا إرتبط المال في نفسية الطفل (أو الطفلة) بعاطفة الحب .. فقد يصبح هذا بذرةً خبيثة تكبر مع الأيام وتُدمّر حياته كلها ...

(٢٨) الضيافة – الخفيف منها والثقيل ...!

اذا تصورنا نفس الاسرة (التي تحدثنا عنها في البند السابق) ذات الاب والام والجدة والعمة وستة من الابناء وقد عاشوا معاً في نفس المنزل لعدة سنوات – واذا افترضنا ان احدهم قد غادر المنزل لسبب او لآخر ، وأننا قد استبدلناه بقريبٍ آخر ، فاننا نجد فورا ان الاحساس بضيق المكان وازدحام الاسرة يصبح اضعافا مضاعفة في يوم وليلة – بالرغم من ان العدد ما زال هو نفسه ولم يتغير ....

ان التعايش الحميم بين النفوس في مسكن واحد لهو صلةٌ بشريةٌ غاية في التعقيد كما هو غاية في البساطة في نفس الوقت . واذا حاولنا تحليله لوجدنا انه يخضع دون شك لبضعة قواعد ليس فيها اي غموض :–

اولاً – الأحقيَّة ،

ثانياً – الجانب النفسي للضيافة ،

ثالثاً – الجانب المادّي للضيافة .

(فأولاً) :– الأحقيَّة the right to فسوف لا تنكر اي نفس بشرية حق الابن او البنت او الاب او الام في التعايش جميعا في نفس المكان . وفي المجتمعات السابقة (وخاصة الريفية) يتَّسِع هذا الحق ليشمل ايضا كل افراد الاسرة الممتدَّة family extended ، والتي كانت تمتد احيانا الي ثلاثة اجيال او اربعة .... اما في بعض المجتمعات الغربية (و بالذات في المجتمع الامريكي الآن) فان هذا الحق يتقلّص الي الاب والام فقط ... ويصبح الابن (او البنت) مطالَباً بالبحث عن موارده المالية الخاصة وسكنه الخاص فور وصوله سناً معينة .

واي انسان آخر لا تنطبق عليه هذه الاحقية فانه يصبح " ضيفا " علي اهل البيت .

(ثانيا) : <u>الجانب النفسي للضيافة</u> :

يكتسب هذا الجانب الاهمية الاولي – لان الاقامة في مسكن واحد تستلزم رفع كثيرٍ من

الحُجُبِ بين المقيمين فيه ... وحتي في الحضارات التي كانت تفرض واجب الضيافة كواجب مقدس كان لكل منزل مَضيَفَةٌ خاصة – وهو مكان شبه منعزل عن باقي البيت ليقيم فيه الضيوف .....

واشهر هذه الحضارات كانت حضارة البداوة ، فالبدو الرُحَّل كانوا بطبيعة حياتهم معرضين دائما الي الانقطاع عن الماء والطعام دون سابق انذار في اي وقت . ولذلك اصبحت الضيافة واحدة من اهم شروط المجتمع ككلّ (كأحد الوسائل الضرورية للحفاظ علي الحياة .... survival ! ..) واعطيَت اهمية خاصة وتغني بها الشعراء تحت اسم الكرم والجود " والحاتميّة " نسبةً الي حاتم الطائي اشهر اهل الكرم والجود ... (وقد وصل به الامر ان ذبح في احد المرات حصانه الاصيل الوحيد لكي يمكنه عمل وليمة عشاء لضيف عابر سبيل – لم يكن يعرف حتي إسمه.....!)

ومن هذا القبيل وصفٌ بدويٌّ لصاحب الكرم والجود فيُقال أنه " جبان الكلب " ... أي أن كلبه لا ينبح علي أي غريب .. من كثرة ما تعوَّدَ علي الترحيب بالضيوف والغرباء .. والعكس من ذلك قمّة الهجاء في بيت الشعر الذي يقول :

قومٌ إذا إستنبح الأضيافُ كلبهم ... قالوا لأمهم بولي علي النار ..!

فهو يعطي صورة لفظية مُهينة للقبيلة كلها .. فكلبهم ينبح علي الضيوف فيدفعهم بعيداً .. والأم تطفئ النار ببولها (وهو منتهي التحقير) لكي يظن الضيوف أن البيت خالٍ .. وليس به نارٌ أو طعام .. فينصرفون ..!

وبالرغم من الاهمية القصوي للضيافة في هذه المجتمعات البدوية – فقد كانت للضيافة الواجبة مدة محددة هي ثلاثة ايام لا تزيد ....

وما زالت البيوت والقصور الريفية في كل بلاد العالم تحتفظ بِبابٍ خاص اسمه باب الضيوف ، وغرفة خاصة للضيافة – يُطلَق عليها في مصر احيانا اسم "غرفة المسافرين " . وفي جميع هذه الاحوال نري حجابا او ستارا بين هؤلاء الضيوف وبين اهل المنزل .....

اما الضيافة لاكثر من ثلاثة ايام – او الاقامة مع اهل المنزل دون حجاب فقد كانت وما زالت لها شروط نفسية هامة – بعضها من ناحية المُضِيف ، وبعضها من ناحية الضيف ،

واهمها ما يلي :- (أ) اول هذه الشروط هو ألا يكون المُضيف (أو الضيف) هما عروسان في اول حياتهما الزوجية سواء وُلِدَ الطفل الاول ام لم يولد بعد. فالسنوات الاولي من كل زواج هي الفترة التي تندمج فيها شخصيتان غريبتان ليصبحا شخصا واحدا (هذا اذا اجتازاها بنجاح) – ويتم هذا الاندماج والتفاعل الجسدي والنفسي بصعوبة بالغة اذا شاركهم بالمسكن اي بشر آخر حتي ولو كان ابا او اما او اخا او اختا او إبنا من زواج سابق .... وفي المجتمعات التي ما زالت تحتفظ بالمنزل الكبير للاسرة الممتدّة ... والذي يشمل عدة اجيال فاننا نري ان اي عروسين جديدين يُخصّص لهما دائما غرفٌ خاصة بهما تكاد تكون منفصلة تماما عن باقي افراد الاسرة .... ويدوم هذا الامر الي ان يقرر العروسان بنفسيهما الاندماج في باقي الاسرة ورفع كل حجاب ......

(ب) وثاني هذه الشروط هو ان لا يكون هناك اي حرجٌ اجتماعي في تواجد الضيف بالمنزل في اي وقت ليلا او نهارا (كوجود شبان او شابّات في الاسرة..الخ) .

(ج) وثالث هذه الشروط هو ان لا يكون احد افراد الاسرة (او الضيف) مريضا بمرضٍ طويل الامد يحتاج الي رعاية حميمة ذات طابع خاص .

(د) وآخر هذه الشروط هو ان يكون في البيت متّسع يسمح للجميع فعلا بقدر كبير من الخصوصية ، سواء لافراد البيت او للضيوف .

(ثالثا) : الجانب المادّي للضيافة :

ويخطئ الكثيرون اذا قلّلوا من اهمية هذا الجانب تحت إدعاءات " الواجب " او " الأصول " او " العيب " . وقد اثبتت آلاف القصص وآلاف التجارب ان الترتيب المادي لتغطية تكاليف الضيافة يجب ان يسبق اول يوم من ايام اي ضيافة طويلة الامد . واثبتت ايضا ان المبادرة من جانب الضيف هي الاسهل والافضل – وان عليه ان يحرص اذا أخطأ في التقدير أن يخطئ بالزيادة لا بالنقصان .....

»»»»»»»»»»»»»»

بقيت كلمة وجدنا ضرورة إضافتها بعد هذا الحديث : فقد تبدو نغمة هذا الحديث عن الضيافة مختلفة نوعا عن ما تعوّدت آذاننا الشرقية سماعه عندما نتكلم عن الضيافة . ولكن حيث ان هذا الكتاب

اصلا هو عن علاقة المال بالنفس البشرية وطبائعها – فانه من الضروري ان لا يبتعد الحديث ويدخل في الاخلاقيات او الدين او العُرف لان لهذا مجالات اخري غير الحديث عن طبيعة البشر .

(٢٩) التامين – الفكرة ، والتطبيق
Insurance

إزدهرت مملكة بابل في ارض ما بين النهرين دجلة والفرات منذ خمسة آلاف سنة – اي انها سبقت .... ثم عاصرت .... زمن الفراعنة في مصر . وكان التجار في بابل يعتمدون علي البحر في تجارتهم . وكانوا يتملَّكون السفن او يستأجرونها من اصحابها ويرسلونها الي الممالك والبلاد المجاورة لتعود بالمال والبضائع . وكانت السفن بدائية والبحار واسعة غامضة بحيث كانت كل رحلة عبارة عن مخاطرة جسيمة من اول يوم فيها الي ان تعود السفينة بسلام . واذا غرقت سفينة لسبب او لآخر فقد كانت تشكل كارثة مالية ضخمة بالنسبة لصاحبها الذي قد يصبح فقيرا معدما بين يوم وليلة . واجتمع شيوخ المملكة واعيان التجار .... وارسوا اول مبدأ من مبادئ التامين ظهر بين البشرفي التاريخ . اتفقوا علي ان صاحب المال والتجارة يعطي مبلغا من المال الي مالك السفينة كأمانة تبقي عنده الي ان تعود سفينته بسلام فيعيد المال الي صاحب التجارة ؛ اما اذا فُقدت السفينة فإنه يحتفظ بالمال بدلا عنها ....

وقد وُجدت آثار وكتابات تبين ان نفس المبادئ كانت مطبقة في حضارة الهند سنة ستمائة قبل الميلاد ، وكذلك في بلاد اليونان سنة اربعمائة قبل الميلاد . وقد غيرَّ اليونانيون في التطبيق – فكان مبلغ الامانة يودع عند طرف ثالث وليس عند صاحب السفينة نفسه .

وفي روما سنة ستمائة قبل الميلاد تاسست جمعيات خيرية تقوم بنفقات الجنازة نيابة عن اهل المتوفي ... اذا كان مشتركا في الجمعية بقسط منتظم بسيط – وفي عام ١٦٦٦ حدث حريق مدينة لندن الكبير فتنبه الناس اخيرا الي فكرة التامين كأداة اجتماعية فعالة تقلل من

حجم الكوارث المالية علي المستوي الفردي للبشر ......

ان حدوث حريق كبير علي سبيل المثال في مسكن اي انسان او محل تجارته او عمله لهو كارثة مالية كبيرة لهذا الانسان مهما كانت درجة غناه او فقره ... وينطبق نفس الشئ علي عشرات من الامثلة الاخري كحادث سيارة او انهيار مبني ... او سقوط طائرة شحن تحمل بضائع تاجر من التجار ... او مرض خطير او عملية جراحية لاحد افراد الاسرة ... او فصل عامل من عمله او عجزه عن العمل ... او موت عائل الاسرة الوحيد ...الخ الخ وكلها امثلة لما يمكن ان يحدث لاي انسان بين يوم وليلة ... ومهما كانت درجة الغني او الفقر لمن تصيبه مثل هذه الكوارث فان نتائجها المادية والادبية والنفسية تتضاعف اكثر واكثر بسبب الفجائية التي تحدث بها .... فلو قُسِّمت إحدي هذه الخسارات المالية علي عدة سنوات مثلا لامكن لصاحبها في بعض الاحيان ان يستوعبها او ان يخرج منها وهو شبه سليم .... اما وانها دائما تحدث فجاة فان كل ما يمكن لاي بشر ان يفعله هو ان لا يكف عن دعاء ربِّه ليل نهار لكي يمنعها عنه # .....

[# يختلف الفقهاء عند موضوع الدعاء ، وهل يتغير به القضاء ام لا ...... ومن الدعاء الصحيح " اللهم اني لا أسألك رد القضاء بل أسألك اللطف فيه ......"]

او ان يعلِّق تميمةً ما علي باب بيته ..!. او ان يعلِّق خرزة زرقاء حول رقبته ..! أو ان يستعين بالسحرة والجان لكي يحمي نفسه من الشرور ..!!..

توجد في مصر عادة قديمة قدم التاريخ يواجه بها الانسان المصري كارثة مالية اخري من نوع خاص ، نوع محبوب مرغوب كله سعادة وسرور ، وهو تكلفة زواج الابن او البنت .... وتحتِّم هذه العادة علي جميع الاهل والاقارب حتي البعيدين منهم – وعلي كل الاصدقاء – ان يشارك كل منهم بمبلغ من المال كهدية عرس (تسمي " النقطة " أو " النقوط ") يستعين بها العروسان والابوان في مواجهة التكلفة المالية لهذا الحدث السعيد ... وتسجلُ مبالغ النقوط هذه في ذاكرة الجميع – وتعتبر وكأنها دين أبدي في رقبة العروسين لا يمكن نسيانه ، وعليهما ان يرداه في اول مناسبة سعيدة مماثلة ...

واذا أمعنَّا التامل في المبالغ التي يدفعها اي انسان الي اقربائه في مثل هذه المناسبات لوجدنا انها لا تخرج عن انها توفير اجباري (او شبه تأمين) يُردُّ اليه عندما يحتاج هو

نفسه اليه ... فإذا وسّعنا الدائرة وطالبنا كل افراد المجتمع بأن يشارك كل منهم بمبلغ ولو يسير من المال يساعد به من تحدث له كارثة مالية مُحزِنة – لكنا علي اول الطريق الذي يقودنا الي فكرة التامين ... انه لا يختلف عن مبدأ التكافل بين افراد المجتمع – والذي حثّت عليه جميع الاديان بلا اي استثناء ... وكذلك كل الشرائع والعرف بين البشر ....

وفي مبدأ التامين يدفع كل انسان مبلغا معينا من المال الي طرف ثالث – هو شركة التامين – بحيث تكون النتيجة النهائية ان الغالبية العظمي من افراد المجتمع الذين لم تصبهم الكوارث قد قاموا فعلا بإنقاذ ومساعدة القلّة التي اصيبت بها .... والحافز الوحيد الذي يدفع الجميع الي المشاركة في هذا " العمل الخيري...! " هو انه لا توجد وسيلة لمعرفة من منهم سوف يكون الضحية القادمة لواحدة من هذه الكوارث .... فكل منهم يدفع مبلغا بسيطا نسبيا – ومحددا ومعروفا مقدما – ومن الممكن ان يستوعبه ضمن مصروفاته المنتظمة بطريقة او باخري .... من اجل ان يضمن ان يساعده المجتمع كله (ممثلا في شركة التامين) اذا فُرِضَت عليه خسارة مالية كبيرة لا يمكنه ان يتحملها او يستوعب آثارها ...

وقد اجريت دراسات كثيرة عبر السنين لموضوع التامين من وجهة نظر الطرف الثالث وهو شركات التامين . وقد تركزت هذه الدراسات علي الاحصائيات المستفيضة التي تحدد النسبة المتوقعة لحدوث اي من هذه الكوارث في اي مجتمع ، واختلاف ذلك من شعب الي شعب ومن مدينة الي اخري ...الخ. وقد نتج عن هذه الاحصائيات انه اصبح في امكان هذه الشركات ان تحدد المبالغ او " الأقساط " التي يجب ان تُحصلّها مقابل التامين الذي تتعهد به . وكلما إتّسَعت قاعدة المشتركين وزادت اعدادهم كلما زادت قدرة شركات التامين ليس فقط علي تغطية كافة الالتزامات والحوادث والكوارث – بل ايضا قدرتها علي تحقيق ربحٍ مُجزٍ يشجع علي ان تتكاثر شركات التامين وتتنافس علي إرضاء افراد المجتمع ككُل .....

****

لو ان هذا الحديث كُتِبَ بالانجليزية او الفرنسية او الاسبانية ، وكان مُوجّهاً الي أيٍّ من المجتمعات الغربية ، لما كان له اي مكان ولما كان له اي محل من الإعراب ..!! فقد وصل

الوعي التاميني في جميع المجتمعات الغربية الي مداه ، ولم يعُد يحتاج الي اي اقناع او شرح او تبرير .... لا يوجد اي انسان عاقل يسير بسيارته في شوارع نيويورك او باريس دون ان يتاكد تماما من إكتمال اوراق تامين سيارته وممتلكاته ومنزله وعمله وصحته وحياته.... ولا يجرؤ احد في امريكا مثلا علي ان يُعَرِّض نفسه الي دخول باب اي مستشفي خاص اوعام بمغص كلوي او التهاب الزائدة مثلا دون ان يصطحب معه الكارت الخاص بشركة التامين الطبي التي اشترك فيها .... واذا كان قد اهمل هذا الاشتراك (في محاولة ساذجة لتوفير تكاليف هذا التامين .....!!...) فسوف يتلقي درس عمره الذي لن ينساه ..!!..

ولو قضي مريض ما عدة شهور في احدي المستشفيات الاوربية او الامريكية تحت علاج او جراحات متخصصة فانه من المؤكد ان تحمل فاتورته عشرات من الاصفار علي اليمين ... ولكنه في العادة لن تطرف له عين ولن يتأثر حسابه في البنك ... لان شركة التامين سوف تدفع كل هذا ، وما يزيد .... ولن يقف علاجه عند اي حد من الحدود بسبب ضيق ذات اليد ... ولن يحتاج الي ان يطلب عون جهة العمل او الحكومة او الهيئات الخيرية ... ولن يحتاج الي الاعلان عن نفسه في الجرائد والمجلات تحت باب " مريض لا يجد تكاليف العلاج " كما نري نحن كل يوم في جرائدنا ومجلاتنا في مصر والبلاد العربية ودول العالم الثالث كلها .!!...

وقد وصل الحرص علي دقة وإكتمال اوراق التامين في الدول الغربية انه قد وُجِدَت في بلاد التقاليع – الولايات المتحدة الامريكية – مكاتب خاصة تقوم بمهمة غريبة جداً : – وهي التامين علي الفرد ضد ما يمكن ان يحدث له اذا نسي او اهمل اوراق التامين ...! ونادرا ما تخسر هذه المكاتب اي مبالغ ، لانها تتولي طبعا متابعة اوراق كل عميل بحيث لا يحدث من جانبه اي نسيان او تاخير ....!.

»»»»»»»»»»»»»»

يتميز الشعب المصري منذ آلاف السنين عن كثير من الشعوب الاخري بصفة " القَدَرِيَّة " اي الاستسلام للقدر الي اقصي الحدود ... ونجد تعبيرات مثل " العمر واحد والرب واحد " او " سيبها علي الله " او " قول يارب " هي الردود الجاهزة فورا

عند الحديث عن اي احتياط او اي تأمين .... وقد نتج عن هذه القدرية ان المجتمع المصري ما زال للآن يجد صعوبة كبيرة في استيعاب ثلاثة من البديهيات الاساسية لأي مجتمع متحضر في القرن العشرين – وهي : التطعيم ، والصيانة الوقائية ، والتأمين :-

(١) التطعيم ضد الامراض : وهي بديهية لا تحتاج الي شرح ولا يدرك قيمتها قدر من يصاب ابنه او ابنته بشلل الاطفال بالذات . لان الطفل اذ ذاك لا يموت فتُنسي مصيبته مع الزمن ، بل انه يظل حيا مشلولا يُذَكِّر أبويه بخطيئتهما كل يوم .....

(٢) الصيانة الوقائية : فعند شراء سيارة جديدة علي سبيل المثال نجد معها كُتَيِّباً صغيرا ينصح بتغيير قطع معينة كل عدد معين من الكيلومترات لان هذا هو عمرها الذي صنعت من اجله ، ولانها عندما تفسد فإن ضررها لا يقتصر علي نفسها بل يتجاوزها الي افساد اجزاء اخري في السيارة وهكذا . ولكننا نادرا ما نري مصريا يذهب الي الميكانيكي من اجل هذا الغرض . انه لا يذهب الا عندما تُصدر سيارته اصواتا مزعجة او تتوقف نهائيا .... ولنفرض انه يكتشف اذ ذاك ان سير الكاتينة مثلا قد انقطع اثناء سير السيارة وانه نتج عن ذلك تلف حقيقي لبعض قطع الموتور فإن هذه الحادثة اذ ذاك سوف تُكلِّفه ما يلي :

١ – تعطيل المشوار الذي ذهب اصلا لانجازه ، وقد يكون في غاية الاهمية ..

٢ – انقطاعه عن العمران احيانا في طريق بعيد مما قد يهدد حياته نفسها ..!!!

٣ – تكاليف الاستنجاد بمن ينجدونه من هذه الورطة ..

٤ – تكاليف جرّ السيارة الي الجراج ..

٥ – تكاليف فك واصلاح ما تلف من اجزاء الموتور ..

٦ – واخيرا بضعة جنيهات بسيطة ثمن سير الكاتينة الذي انقطع – والذي كان يمكن تغييره في موعده قبل هذه الحادثة ببضعة شهور ...!!

ويتكرر هذا المثال في كل شئ في حياتنا في مصر – في بيوتنا ، في مصانعنا ، في

اجهزتنا ... لم نتعود بعد علي شئ اسمه الصيانة الوقائية .. وان ننجح في ذلك الا عندما يصبح بند مصروفات الصيانة الوقائية (الحقيقية وليست الصورية ...!) بنداً ثابتاً محترما ومُعتَرَفاً به في قائمة مصروفات كل انسان وكل منزل وكل مكان عمل .....

(٣) التأمين : ان من اهم اسباب نقص الوعي التاميني في مصر بالذات (الي جانب صفة القدرية والاستسلام) هو ان اول نوع من انواع التامين وصل الي مصر في اوائل القرن العشرين كان هو " التامين علي الحياة " والهدف من هذا النوع من التامين واضح تماما – وهو توفير مبالغ تكفي الاسرة والاولاد اذا ما حدث وتوفي عائلهم .... وبالرغم من ذلك فقد وصلت الفكرة الي وجدان معظم افراد الشعب المصري من مدخل خاطئ – وهو " ضمان " حياة صاحبها ....! وحيث ان العمر مقدّر ولا يد للمخلوق فيه اذن فهذا " الضمان " مخالف للدين ولا معني له ....!

وقد ساعد علي استفحال هذه العقدة .. أن الفرد البسيط العادي عندما يريد ان يستفتي في امور الدين .. لا يجد امامه الا مؤذن المسجد في قريته ... او الواعظ البسيط في الكنيسة المجاورة .. وهم اناس ما زالوا للآن محدودي العلم ... سواء في امور الدنيا ... او في امور الدين ......!!. دون أدني شك ...

»»»»»»»»»»»»»

انواع التامين :

١ – التامين علي التجارة والبضائع والممتلكات
٢ – التامين علي الحياة ،
٣ – تامينات الحوادث
٤ – تامين المسئولية المهنية
٥– التامين الاجتماعي
٦– التامين العلاجي و الطبي .

(١) التأمين علي التجارة والبضائع والممتلكات :

وهي اكثر انواع التامين فهما وتقديرا في مصر بالذات .. اولاً لأنه غالباً ما يكون الشراء او الإستيراد اصلاً من شركات اجنبية عبر البحار ... وهم جميعا أناس يقدرون قيمة ومعني فكرة التأمين ... كما قدَّرها اهل بابل منذ آلاف السنين ... بل ويصممون علي ان يُجري عملاؤهم في مصر كافة إجراءات التأمين قبل التعاقد علي أي تجارة معهم ...

وثانياً لأن التعامل هنا هو في ماديّات وممتلكات ... تُترجَم بسهولة الي مال ... يتعرض بسهولة الي مخاطر ماديّة محددة اثناء نقله او تخزينه ... فالكلام هنا لا تدخل فيه العواطف .. ويسهل فصله بوضوح عن باقي انواع التامين ....

(٢) التأمين علي الحياة :

وهو كما ذكرنا تسمية خاطئة لان هدفها هو تامين الموارد المالية للاسرة في حالة فقد عائلها – او تأمين الموارد المالية للشخص نفسه اذا عجز عن العمل بسبب المرض . وقد وجدت شركات التامين ان المرأة الأم .. هي دون شك الأكثر تفهُّماً لهذا النوع من التامين ... فنفسية الأم تدرك وتقدِّر جيداً أهمية الزوج عائل الأسرة بالنسبة لها ولأطفالها .. ويختار المؤمَّن مستوي الدخل الذي يريده لنفسه اذا عجز او لاسرته اذا مات . وبالتالي تحدد الشركة الاقساط السنوية المطلوبة حسب جداول خاصة .

(٣) تامينات الحوادث – كالسيارات والحريق ، والسرقة ..الخ.

وهي كلها موضوعات سهلة الشرح والحديث – ولكنها للاسف لا تؤدي دورها الفعال الممكن في المجتمع المصري – لأن القلّة فقط هي التي تدرك اهميتها بحيث تدرج تكاليفها ضمن بنود المصروفات الاجبارية المنتظمة كالمرتبات سواء بسواء .

(٤) تأمين المسئولية المهنية :

وأشهرها تامينات الاطباء ضد الإدعاء بخطأ الطبيب . وقد شاعت هذه القضايا وساء استعمالها الي اقصي حد في المجتمع الامريكي بالذات . والشئ اذا زاد عن حدّه انقلب الي

ضدّه دون شك . فقد بدأت هذه القصة في امريكا تهدد مصالح المرضي انفسهم اكثر من تهديدها لمصالح الاطباء .

ولا تقتصر هذه التامينات علي الاطباء بل وصلت في الولايات المتحدة الي التامين علي خسارة المحامي للقضية .... والتامين علي فشل المدير في تحقيق ارباح للشركة ....! الي أخر ما يمكن تصوره من نوادر وتقاليع .....

(٥) التأمين الإجتماعي : security social

ويندرج تحت هذا العنوان كافة الوسائل التي يُؤَمَّن بها الحدّ الأدني علي الأقل من اساسيات الحياة لافراد المجتمع الذين يعجزون عن العمل بسبب البطالة او المرض او الشيخوخة . ولها كلها حديث خاص في فصل قادم .

(٦) التأمين العلاجي – او الطبي : insurance medical

وهدفه هو تخفيف وقع الكارثة المالية التي تحدث بسبب الاحتياج المفاجئ لأحد افراد الاسرة الي علاج طبي باهظ التكاليف .

وهنا يختار المُؤَمَّن مستوي الفندقة في المستشفي التي يحددها (جناح ، درجة اولي ، درجة ثانية ..) – وقد يختار ايضا إسما او اكثر من قائمة اسماء الاستشاريين في كل تخصص . واذا كان كثير السفر فانه قد يُضيف ايضا تأمينا لنقله بالطائرة في حالة مرضه في بلد غريب .

وبهذا الاختيار الشخصي البحت يكون المؤمّن قد تاكد من انه في حالة مرضه او مرض احد افراد اسرته سوف يدخل الي المستشفي والغرفة التي اختارها وسوف يعالج بواسطة الاطباء الذين يثق فيهم ... بينما تتكلف شركة التامين كافة التكاليف ... وفي مقابل ذلك يدفع اقساطا منتظمة تحددها الشركة علي حسب جداول خاصة . وتصبح هذه الاقساط بنداً منتظماً ضمن مصروفاته تماما كالطعام والشراب والكساء والمأوي ... وأحيانا تُقَدِّم جهة العمل هذا النوع من التامين الي موظفيها كنوع من المزايا benefits fringe – وهو اوفر لها طبعا من زيادة مرتباتهم . وتراعي شركات التامين النقاط الهامة التالية منعًا لإساءة

استعمال هذا النوع من التامين : -

(١) اجراء كشف طبي كامل ، وإقرار من المؤمّن بانه لا توجد عنده او عند اسرته اي حالة مرضية يجب الإفصاح عنها للشركة ،(مما قد يزيد من مبالغ الاقساط - ولكنه لا يمنع اجراءات التامين) ؛ ثم تحديد مدة معينة احيانا بين بدء التعاقد وبدء التنفيذ .

(٢) عدم ادراج العلاجات ذات الصفة الاختيارية ، كالنظارات الطبية وعلاجات الاسنان والولادات وجراحات التجميل .

(٣) يتكلّف المريض الجزء الاول من اي فاتورة (يحدد بالاتفاق ، ٣٠٠ دولار مثلاً او اي نسبة من الاجمالي) . وينتج عن هذا المبدأ اوتوماتكياً استبعاد جميع زيارات العيادات والعلاجات البسيطة من حسابات الشركة مما يقلل المصروفات الادارية والاشكالات مع العملاء .

(٤) بعض الشركات تُصِرّ علي ان يدفع المريض نسبةً ما (اياً كانت - العشر او الربع مثلا) من اي فاتورة .... والهدف من ذلك هو ان يكون المريض نفسه طرفاً ثالثاً في الحساب مع المستشفي والاطباء ، لمنع إمكانية إساءة تقدير الفواتير .

(٥) تمنح بعض الشركات تخفيضا كبيرا في اقساط السنة التالية اذا لم تحدث اي مطالبات خلال احدي السنوات - مما يدفع المؤمن احيانا الي ان يدفع بنفسه تكاليف اي علاج بسيط نسبياً . وهذا بدوره يقلل ايضا المصروفات الادارية للشركة .

(٦) حيث ان شركة التامين اذ ذاك تُمثّل عددا كبيرا من العملاء للمستشفي او الطبيب - فانها عادةً ما تتفق من جانبها مع هذه المستشفيات علي تخفيضات خاصة في كافة الفواتير .

»»»»»»»»»»»»»»»»»»»»

إن تكَفُّل الدولة بالعلاج المجاني لأي شعب لهي معركة خاسرة لجميع الاطراف ..... ولا ينتج عنها الا ما يلي : -

اولاً - الدولة : - نزيف مالي كبير لا حدود له - فقد مضي العهد الذي كان يمكن فيه

للحكومات او الكنائس او الجهات الخيرية ان تقدم علاجا طبياً مجانيا .

وقد تطورت اجهزة التشخيص واجهزة العلاج ووصلت تكاليف بعضها الي ملايين الدولارات ... بل واصبحت الإبر والخيوط والمستلزمات اللازمة لعلاج مريض واحد .. تعادل في تكلفتها ما كان يُنفَقُ علي مستشفي بأكمله في شهر كامل في اوائل القرن العشرين ......!!.

ثانياً – المستشفيات والاطباء : – سخط دائم ....! اولاً بسبب قلة الامكانيات وعدم تجديد الاجهزة ومسايرتها التطور كل عام ؛ وثانيا لقلة المرتبات والحوافز علي ما يقومون به من عمل شاق . #

[# زار الكاتب عشرات من المستشفيات في اوربا وامريكا . وكان بحكم زمالته في الجمعيات الجراحية البريطانية والامريكية يحضر كثيرا من الجراحات – وكثيرا من الحفلات الخاصة التي يقيمها الزملاء الاجانب بمنازلهم . وقد يعجب القارئ ان يتصوّر مثل هذه النغمة في الحديث من اكبر الاساتذة العالميين في المستشفيات الحكومية والجامعية في ستوكهولم ولندن وباريس وبوسلدورف وواشنطن وشيكاجو .... وتختفي هذه النغمة تماما في كافة المستشفيات الخاصة الضخمة – والتي تَفوقُ في امكانياتها اي مستشفي جامعي او حكومي مهما كانت الدولة غنية او مُرَفَّهة ....]

ثالثاً – المرضي : – (وهم اهم ما في الموضوع كله) : –

سخط دائم من نسبة لا تقل عن ثلثي المرضي .... لأسباب عديدة ... أهمها ما يلي :

أ – نقص الثقة في نوعية العلاج او في الاطباء ...

(حيث لم يكن لهم يد في اختيارهم او اختيار المستشفي ...)

ب – فرض نوعية الغرف – ونوعية الطعام – ومواعيد الزيارة .

ج – قوائم الانتظار لدخول المستشفي او اجراء الجراحات – والتي قد تصل الي شهور طويلة في بعض الاحيان ... والمساواة في الظُّلم نوع من العدل .!

د – نقص مؤكد ومضمون في امكانيات التشخيص والعلاج – تزيد نسبته او تنقص حسب ميزانية الدولة التي تُنفِق علي كل ذلك .

»»»»»»»»»»»»»»»»»

وقد اصبح العلاج الطبي المجاني الذي تتكفل به الحكومة البريطانيةN H S أضحوكة

سياسية ثبت فشلها علي مرّ السنين منذ انتهاء الحرب العالمية الثانية – واصبح موضوعها الآن احد المواضيع الساخنة في داوننج ستريت ومجلس العموم ... ونجد نفس الشكاوي ونفس السخط من الاطباء ومن المرضي في الدولة التي سمّت نفسها " دولة اشتراكية الرفاهية ...! " وهي السويد ....!!.

ان العلاج الطبي هو أساساً علاقة شخصية بحتة بين المريض وطبيبه منذ قديم الأزل ... وخصوصيّة هذه العلاقة هي التي تُضيفُ الي الطبيب هالة الثقة والأمان من جانب المريض – وتُضيف الي المريض راحة البال وتَقَبُّل نتائج العلاج اياً كانت نتيجته النهائية حتي ولو لم تكن تمام الشفاء ..... والنفس البشرية لا تشعر بالقيمة الحقيقية لما تحصل عليه مجاناً .... او كما يقول المثل الانجليزي " people value what they pay for " اي ان الناس يُقَدِّرون ما يدفعون ثمنه حقّ قدره .....)

وليس غريبا ان ملوك المملكة العربية السعودية قد فطنوا الي هذه الحقيقة البسيطة منذ عشر سنوات (في عهد الملك فيصل) – فشجّعوا اقامة المستشفيات الخاصة الكبيرة المتكاملة في كل ركن من اركان السعودية . وأغدقوا علي اصحابها بالمساعدات والمِنَح ، بحيث لم يبقَ للمستشفيات الحكومية في المملكة الا الحالات الطارئة وحوادث الطرق ... ونادراً ما يلجأ اليها أحد حتي المرضي ذوو الدخل المحدود ....!

ولا يمكن لمثل هذه الفكرة ان تحقق نفس النجاح في مصر .... كما حققته في المملكة العربية السعودية ، لان المستوي العام لدخل الفرد لا يسمح لكثير من افراد الشعب بالتعامل المباشر مع المستشفيات الخاصة .

[# يعمل ثلثي الشعب المصري تقريبا في وظائف حكومية او شبه حكومية ...! وبالتالي فإن دخلهم ثابت لا يكاد يتغير مهما مرت عليه السنين . ولا يمكن لأي منهم ان يتعامل مع اي مستشفي خاص حتي لو كان بدرجة مدير عام او وكيل وزارة ......

عربة واحدة .. وألف طريق ..)

ويعمل الثلث الباقي في اعمال خاصة بدءاً من حرف اصلاح السيارات الي اعمال المباني والسباكة والكهرباء .. الي الزراعة والتجارة والصناعة والنقل ... والمهن الخاصة كالاطباء والمحامين والمهندسين... وليس غريبا ان يُمثّل هذا الثلث العميل الاول للمستشفيات الخاصة الحالية في مصر ....]

ولذلك فإن انضمام شركات التامين الخاصة (في مصر) الي هذا المجال كطرف ثالث ، ثم تعميم هذا النظام ونشره بكل الوسائل في المجتمع المصري سوف يحقق لهذا البلد المميِّزات الكبيرة التالية :-

(١) إستمتاع المريض المصري بخصوصيةِّ اختياره للمستشفي والطبيب .....

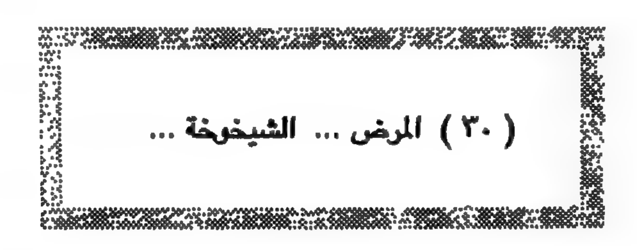
(٢) عدم وجود اي حدود لإمكانيات العلاج لأي مريض ... حتي لو تكلف آلاف الجنيهات ....

(٣) يصبح المريض هو العميل الذي تخطب وِدُّهُ كل المستشفيات - وتتنافس علي إرضائه - وتُوَفِّر كافة الاجهزة والامكانيات من اجله .

(٤) ينزاحُ عن كاهل الحكومة عبءٌ كبيرٌ كئيبٌ غير واقعي .... تنوءُ بحمله أغني الحكومات ..!!.

ولكي يتحقق هذا الحلم فإنه من الضروري ان تتمتَّع شركات التامين الخاصة بالحرية الكاملة للحركة في هذا المجال . وقد يتطلَّبُ ذلك إصدار بعض التشريعات اذا لم تكن القوانين الحالية تتيح لها هذا الانطلاق ....

وسوف تكون الحكومة اذ ذاك ... دون أدني شك ... هي اول المستفيدين .....



(٣٠) المرض ... الشيخوخة ...

يتحدث اي انسان عن هذين الموضوعين وكأنها موضوعات تخص .. "..الآخرين..." فهم .. الذين يمرضون .. وهم .. الذين يشيخون ... ويحاول عقله الباطن ان ينسي او يتناسي ان كلاً من هذين الموضوعين هو بند هام جداً في تعاقد .. وقَّعَه كلٌّ منا مع هذه الحياة ... يوم أن وُلِد ... وقد وقعه بالأحرف الاولي مع اول نفَس .. ومع اول بكاء .. ثم وقعه بإسمه الكامل .. مع اول ابتسامة وجَّهَها الي أمه وابيه ...

ولم يحدث ابدا لاي انسان ان سار به قارب الحياة دون ان يتلكأ من وقت لآخر بين صخور المرض .. والمرض درجات : –

(١) امراض عادية – تأتي وتروح .. حصبة .. نزلة معوية .. انفلونزا .. كسر بالساق .. جرح باليد .. التهاب زائدة .. نزول حصوة صغيرة .. ولادة صعبة .. الخ الخ ... لا يكاد يحس بها الانسان او اهله .. وأولها معروف .. وآخرها معروف .. ولا يبقي لها أثر ...

(٢) أمراض المُنَغِّصَات المستمرة – صخورا يصطدم بها القارب كل يوم او كل ايام .. وتُزيلُ من رحلة القارب جزءاً كبيرا من استمتاعٍ .. كان يمكن ان يكون .... ومن أمثلة هذه الأمراض ما يلي :

أ – آلام مزمنة في اي مكان بالجسم .. تخف وتعود .. تقل وتزيد .. ولكنها لا تختفي ..

ب – اضطراب وظائف الاعضاء .. لا تتحسن الا لتعود مرة اخري سيرتها الاولي فالهضم سئ .. او القلب ضعيف .. او الاعصاب تهتز ..الخ الخ

ج – امراض العلاج الدائم .. كالسكر .. والنقرس .. والصَّرَع .. والربو .. لا يخرج الانسان من بيته إلا ودواؤه معه حيث يكون .. ولا يغامر برحلة أبعد من مرمي البصر .. او اطول من سلك التليفون ...


dull aching pain

أمراض ..
المنقَّصات ..
المستمرة ..!

(٣) امراض الكوارث المالية – اياً كان نوع المرض .. اذا كان تشخيصه – ثم علاجه – يكلف صاحبه شططا ... وهذا الشطط قد يكون المئات بالنسبة لإنسان .. او الآلاف بالنسبة لآخر .. او الملايين لانسان ثالث ..

(٤) امراض العجز عن الكسب – ايا كان نوع المرض .. اذا أقعد صاحبه عن المشاركة في سوق العمل ...

(٥) امراض الحِمل الثقيل – ايا كان نوع المرض اذا جعل صاحبه عاجزا عن كل شئ .. بحيث تستلزم حياته خدمة دائمة من اهله او ولده ...

لا يمكن ان تمر هذه الكلمات امام اي عين بشرية دون ان تطرف ... وعادة ما تزيد ضربات القلب ولو ضربة او ضربتين ... وعادة ما يتحرك اللسان بكلمة او كلمتين. "... الشرّ برّه وبعيد ..." "... أعوذ بالله ..." "... إحفظنا يارب ..."

ولا يختلف في هذا من يقضي طول يومه في المسجد أو الكنيسة أو المعبد ... او من يتغزَّلُ كل يوم في كتابات السيد ماركس والسيد داروين .. التي تؤكد انه بالموت ينتهي كل شئ ... نعم .. قد يهون الموت .. ولكن المرض .. أبداً .. أبداً لا يهون ....!!!

[# قضي لينين سنتين في آخر حياته ١٩٢٢ – ١٩٢٤ يصارع المرض .. وقد سجّل في هذه الفترة كتابات كثيرة يكاد يراجع فيها نفسه في النظام الشيوعي الذي أرسي قواعده ...!.... وكتب وحذّر بوضوح من الدكتاتورية التي بدأ ستالين يمارسها اذ ذاك تحت إسم إرساء النظام وتقويته .... ولكن الحياة لم تمهله... ومات ومات معه سرّه ...... هل لو كانت قد أمهلته الحياة ..... بعد أن أنالته المرض فرأى هول ما فعلت يداه ..... هل كان يمكن ان يوقف عجلة التاريخ الكئيب ... ؟ ...]

»»»»»»»»»»»»»»

وإن اختبار المرض الشديد لهو الاختبار الحقيقي للنفس البشرية .. ولا يمكنها ان تجتازه الا اذا توافرت لها ثلاثة شروط : –

١ – الثقة والإيمان باستمرار حياة الانسان بعد الموت ...

٢ – حب الآخرين وتعاطفهم ...

٣ – وجود المال الذي يغطي كل التكاليف .. او يعوّض اهله وولده اذا عجز عن العمل ....

ولو تأملنا كل صفحات هذا الكتاب من الغلاف الي الغلاف ... لوجدنا ان خطوطه الرئيسية لا تخرج كثيرا عن توفير كل من هذه الأهداف الثلاثة .. لكل نفس بشرية –
وليس أسهل من تحقيق او ".. ضمان .." الهدف الثالث بالذات عن طريق نظام التامين الطبي العلاجي بواسطة شركات التامين الخاصة ... والذي يكاد يكون بديهية لا تحتاج الي اي نقاش في كل بلدان الغرب ...

»»»»»»»»»»»»»»

والشيخوخة هي سنّة الحياة لبني البشر علي ظهر هذه الارض .. ولم تنجح اي ابحاث طبية للآن في أيجاد الأكسير العجيب الذي يحلم به كل انسان فيما بينه وبين نفسه ... الأكسير الذي يحفظ ماء الشباب .. في كل ركن من اركان جسده .. وأبداً لن يكون ...

[... شئ واحد فقط يمكن ان يوقف عجلة الزمن .. وان يمنع تاثيرها علي الجسم البشري .. او جسم اي كائن حيّ ... وهذا الشئ هو التحرك داخل هذا الكون بالسرعة العادية لأفلاك هذا الكون .. سرعة أشعة الضوء .. سرعة ٣٠٠ الف كيلومتر في الثانية ... عندها يتوقّف الزمن تماما .. بالنسبة لهذا الكائن الحي .. وقد يمرّ عليه ما يظنه يوما واحداً .. فإذا عاد الي الارض وتوقّفت سرعته .. أكتشف انه قد مرّت الف سنة او يزيد ...! ..

[" .. وإن يوماً عند ربك .. كألف سنةٍ مما تعدّون .. " ... ؟! ... آية قرآنية كريمة ... سورة الحج ٤٧]

ويحاول بعض علماء الطبيعة والفلك الآن زيادة الابحاث حول هذه الفكرة المثيرة للخيال ... ليس بهدف إيقاف آثار الشيخوخة عند بني البشر ..! بل بهدف الاستخدام المحتمل لهذه الفكرة في رحلات في المستقبل يقوم بها بنو البشر لإكتشاف كوكب المريخ وغيره من افلاك السماء ...!..]

والصفة المعتادة لمن يجتاز مرحلة الشيخوخة هي انه يجتازها وقد خرج من سوق العمل .. فإذا لم يكن قد عمل حساب هذا اليوم فإن رحلته عبر مرحلة الشيخوخة تنقلب فورا الي عذاب .. وفوقه الألم ...

ان توافر المال تحت يد صاحب العمر الكبير لهو اول اساس لا غني عنه اذا اراد لنفسه ولاسرته الحياة الكريمة ... ولهذا الهدف سبيلان لا ثالث لهما (نوجزهما هنا .. ولهما حديث أكثر تفصيلا في فصل قادم) : –

الاول – لمن يعمل موظفا عند غيره : والوسيلة هي الاشتراك في برامج تأمينات المعاشات .. منذ اول يوم يدخل فيه سوق العمل ..

والثاني – لمن يعمل موظفا عند نفسه (صاحب العمل الخاص) : والوسيلة هي تأمين موارده بحيث تمتدُ في هدوء وسلاسة الي هذه المرحلة من عمره ..

(وإن كنا نري الآن اصحاب العمل الخاص في دول الغرب الصناعية المتقدمة لا يعتمدون ابدا علي مالهم الخاص او استثماراتهم في تغطية هذه المرحلة من اعمارهم .. فالمال غدّار .. والاستثمارات قد تروح وتجئ .. وقيمة التجارة قد تنهار .. وقيمة الصناعة قد تتبدل .. وارض الزراعة قد تأكلها السياسة والحكّام ..! ولذلك فإننا نري كلا منهم وقد اشترك في برنامج او اكثر من برامج تامينات المعاشات التي تقوم بها البنوك الخاصة .. ونراهم يبدءون هذه الاشتراكات وهم بعدُ شباب

.. بحيث ان اشتراكاتهم فيها تصبح ليس فقط إدخارا بل ايضا استثمارا تتضاعف قيمته ..... ويؤتي ثماره عند الأوان ...)

والشيخوخة ثلاثة انواع : شيخوخة النشاط الدائم ، وشيخوخة الايام الفارغة ، وشيخوخة الحمل الثقيل ...

(١) شيخوخة النشاط الدائم ،

ولا يحصل عليها الا من عمل من اجلها منذ زمن طويل ...

وقد حصل عليها اجدادنا جميعا الي مائة عام مضت .. بأرخص التكاليف .. فكل من نجا منهم من امراض الطفيليات والجراثيم كان يتمتع دون شك بالعضل القوي .. والعظام المتينة .. والامعاء التي تهضم الحجر .. والنوم الهنئ .. والاسرة والاولاد الذين لا يكادون يعرفون شيئا عما يسمي بالامراض النفسية ..

ويزيد استمتاع صاحبنا بنشاطه وصحته اذا توافر له شرطان : –

أ – عمل او هواية تتناسب مع سنه .. يملأ بها اوقات يومه ..

ب – ويصل الي قمة السعادة لو كان في امكانه ان يُشبِعَ في نفسه وفي الدنيا غريزة الخلود ... اعمالاً او اشياءً يتركها للدنيا .. فتحفظ اسمه عبر اجيال واجيال ...

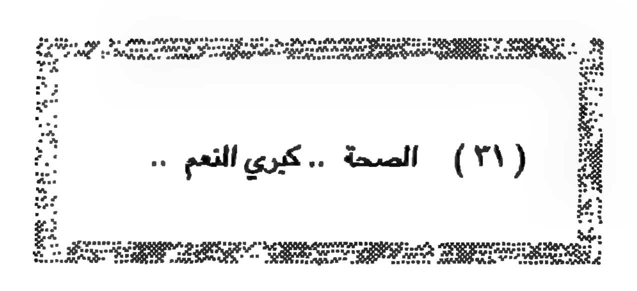
(٢) شيخوخة الايام الفارغة ، حيث يصبح صاحبها مجرد ماضي .. ما زال يتحرك علي قدمين .. والصفة الاساسية هنا هي ذلك الذي لم يرتب لنفسه عملا خفيفا او هواية يملأ بها ايامه .. ويصبح الفراغ والملل السمة الرئيسية لحياته .. ويصبح اكثر ما يؤرقه هو شعوره بعدم الاهمية .. وعدم التأثير في الدنيا من حوله ... وقد يكون الشئ الوحيد الذي يغبط نفسه عليه هو ان المرض لم يُوَطِّد صداقته معه بعد ...

وقد تكون متعته الوحيدة هي البحث عن الناس الذين شاركوه نفس الذكريات في أيام مضت shared memorics .

(٣) شيخوخة الحمل الثقيل – اذا استلزمت حياته خدمة دائمة من اهله وولده تماما كأمراض الحمل الثقيل ..

ولا يتمني اي انسان في هذه الدنيا شيئا قدر ان لا يري نفسه في موقف كهذا ... غير كريم ...

ويقول بعض مفسّري الاديان السماوية ان مثل هذا الموقف ..... هو تكفير وتطهير من آثام سابقة ... ؟ أو ظلم للآخرين ...؟...



(٣١) الصحة .. كبري النعم ..

تتركز حواس الانسان كلها في اثناء فترة الطفولة والشباب علي الدنيا من حوله – فهو اذ ذاك يُبحِرُ في نهر الحياة ونظره كله معلّقٌ بشاطئيه ... ويري فيهما جديداً كل يوم .. ويستمتع في كل يوم بما يراه ... وهو قد يسرع بسفينته تلاطم الموج وقد يبطئ بها لا تكاد تسير .. وقد يوقفها لينزل الي هذا الشاطئ او ذاك .. ويخوض هذه التجربة او تلك .. ثم يعود الي سفينته وهو لا يكاد يراها او يشعر بها كيف تسير ...

ان هذه السفينة التي تحمله فوق نهر الحياة هي هذا الجسد .. هذا القلب .. هاتان اليدان والقدمان .. وهذه الحواس كلها .. وهذه الاحشاء كلها .. انها كلها في خدمته .. لا يكاد يشعر بها وهي تعمل في صمت وسكون ...

ويضطرب هذا السكون ، وترتعش السفينه فوق نهر الحياة اذا اصاب المرض اي جزءٍ فيها .. وهنا فقط يبدأ الانسان في تأمل هذا الجسد .. وفي تقديم فروض الطاعة والاحترام له .. وفي محاولات اصلاح ما فسد ...

والصحة دون شك واحدة من أهم النعم في رحلة الحياة ... وهو كلام معادٌ معاد .. والامراض اشكال وانواع لا يكاد يحيط بها علم او كتاب .. وقد كان الانسان (إلي قرن

واحد مضي) يعتبرها كلها واحدة من عوامل الطبيعة التي لا يملك لها شيئا ... مثلها مثل الرعود والبروق والعواصف والزلازل والبراكين .... وقد دام هذا الاعتقاد مدة خمسة عشر الف سنة (.. هي عمر آدم .. وبنيه ..) إلا مائة عام .. فمنذ مائة عام فقط بدأت ثورة الطب كعلم له جذور واصول .. وعرف الانسان كل شئ تقريبا عن جسده وخلاياه .. وعن الطفيليات والجراثيم .. وعن العقاقير وتأثيراتها .. وعن الجراحة وامكانياتها .. وبالرغم من انه ما زال هناك ركن كبير في هذا العلم الجديد لا نملك له شيئا الا .. الخرزة الزرقاء .. والدعاء المستجاب .. الا انه قد وضح للناس جميعا ان جزءاً كبيرا ايضا قد اصبح كالكتاب المفتوح ...

ويقول هذا الكتاب المفتوح ... ان السيد آدم .. وبنيه .. علي مدار خمسة عشر الف سنة الا مائة عام ... كانوا يتمتعون بأجساد ونفوس ... أفضل الف مرة من أجسادنا ونفوسنا اليوم ...

كانوا يتعايشون مع الشمس والرياح والمطر .. كانوا يسيرون في الحقول .. كانوا يقطعون الاشجار .. ويشربون من الانهار والآبار .. ويأكلون مما تُنبت الارض ومما يزرعون .. هم وأبناؤهم جميعا يداً بيد وكتفاً لكتف .. فإذا غربت الشمس دفعهم الظلام الي داخل مساكنهم فجلسوا يتسامرون .. اسرة كاملة اب وام وبنات وبنون .. ويتحلّقُ الصغار حول الكبار يأخذون منهم كل ما يعلمون .. الي ان يهدُّهم جميعا تعب اليوم كله .. وتلُفُّهم غلالة النوم الي الشروق ...

اننا لو تأملنا هذا الوصف .. لوجدنا فيه كل ما يتغني به اطباء اليوم في احاديثهم ومقالاتهم وكتبهم التي لا تنتهي .. ولوجدنا فيه كل ما ينصحوننا به في كل يوم ..

شئ واحد فقط كان ينغِّص علي آدم وبنيه حياتهم طوال خمسة عشر الف سنة الا مائة عام .. وهذا الشئ كان هو الطفيليات والجراثيم التي ما كانوا يعرفون عنها شيئا ..

وقد قضي العلم والحضارة في المائة عام الاخيرة علي كثير منها بالوقاية والتطعيم .. وأوجد للباقي منها ما يكفي من الادوية والعقاقير ... وقد كان المفروض ان يختفي الاطباء اذن من بيننا الي غير رجعة .. ولكن ما حدث فاق كل خيال ...

قد استبدلنا امراض الطفيليات والجراثيم بالكوارث التالية : -

(١) اختفت الحركة الجسدية .. واستبدلناها بالآلة والسيارة والاسانسير .. فترهَّل الجسد .. وتراكمت الدهون والشحوم .. وضعفت العضلات .. وضعف القلب .. ووهنت الدورة الدموية .. وتكاسلت الرئتان ..

(٢) قلَّ العرق .. وقل حافز العطش .. فما عدنا نشرب الماء الا القليل .. فتجمعت السموم والاملاح في كل اجزاء الجسم ..

(٣) اختفت الماكولات الخشنة ومحاصيل الارض من طعامنا .. ووصل القمح والأرز والذرة الي المطاحن تُزيل منه كل ما هو مفيد ... ولا تُبقي منه الا ما هو نقيٌّ وصافٍ ... وذو طعمٍ لذيذ ... وهو لنقاوته وصفائه لا يبقي منه شئ .. فيصبح نصف أمعائنا مشلولاً خاملاً كسولا .. لا يجد ما يعمله الا ان ينغِّص علينا حياتنا ليل نهار .. ولنسميه إسماً شاعرياً..! فنقول هو قولون عصبي ..

(٤) تفرقت السبل بالأب والأم والبنين والبنات فما كادوا يتقابلون او يتسامرون .. وتسارعت سفن الحياة بكل منهم يلاطم امواجها وحيدا .. وتضاءلت الأسرة الي ان اصبحت رمزاً لا يكاد يفيد .. فبدأت فوراً مجموعة جديدة من امراض النفس والعقل والتربية والسلوك .. وجد فيها اطباؤنا كنزاً جديداً لم يكن موجودا من قبل .. وألفوا فيها الكتب وأنشدوا فيها الاناشيد .. وشيَّدوا من اجلها مصانع ومصانع لا همَّ لها الا صناعة المزيد والمزيد من الادوية والعقاقير ...

(٥) لم يعد يوجد فرق بين شروق الشمس وغروبها .. حتي لم نعد نراها او نشعر بها .. واختلط الليل بالنهار .... واختفي التعب العضلي ... واختفي معه ما كان يُفرزه .... من منوِّماتٍ طبيعية ....!. فاصبح النوم عزيزا .. واصبح مهره غالياً .. من المهدِّئات والمنومات .. واصبح هذا المهر يوما بعد يوم يزيد ...

ان من يتأمل كل ما يكتب اليوم عن الوقاية مما يسمي بأمراض المدنية والحضارة ليجد ان كل ما في هذه الآلاف من الصفحات لا يخرج كثيرا عن السطور الخمسة التي وصفنا بها نمط الحياة التي كان يعيشها اجدادنا الي مائة عام مضت .... وإذا كان من الصعب علينا اليوم تطبيقها حرفيا فان البديل لذلك هو محاولة تقليدها علي الاقل . ولن ننجح في ذلك الا اذا كانت محاولات التقليد سهلة واضحة .. يمكننا اضافتها الي برامج حياتنا اليومية في القرن الواحد والعشرين في سهولة وبدون جهد كبير ..

وقد يصعب علي الكثير منا تغيير عادات رسخت في حياته منذ سنين .. ولكن لو ادرك الثمن الذي قد يدفعه .. ولو وجد البديل امامه سهلا .. فقد يوفر علي نفسه وعلي اسرته واولاده الشئ الكثير .. :-

أولاً - اسهل شئ يمكن ان نبدأ به اليوم قبل الغد هو الطعام .. لانفسنا ولكل فرد من الاسرة :-

(١) تصبح الالياف جزءاً لا يتجزأ من كل وجبة .. فان بقايا الالياف في الامعاء تأخذ معها كثيرا من السموم والاملاح والكيماويات التي تُسَمِّمُ البدن . تأخذها معها الي النصف الخامل من امعائنا فتُنَشِّطه تنشيطاً طبيعيا كما خُلِق اصلاً .. وتملؤه حيوية الي ان يُخرجها في سلام ...

والالياف موجودة في الخضروات والفواكه بانواعها .. الغالي منها والرخيص .. وفي الخبز الاسمر .. وفي الحبوب الكاملة (كحبوب القمح في البليلة مثلاً ..) .. وموجودة ايضا في اطعمة كثيرة مجهَّزة خصيصا بالالياف .. تملأ رفوف السوبرماركت في دول الغرب – وترد الينا ايضا بالتدريج .. وموجودة ايضا في اكياس الرَدَّة التي تلقي بها المطاحن والمخابز في صناديق القمامة ..! .. وموجودة ايضا في رفوف كل الصيدليات ..

وهي افضل الف الف مرة من كل المليِّنات والمسهلات ..!

(٢) وإذا كان اول اسباب الامساك المزمن هو نقص الالياف في الطعام – فان ثاني هذه الاسباب هو .... عدم أعطاء الوقت الكافي والمنتظم للحمام ...

فالنصف الخامل من الامعاء يزيد خمولاً وتبلُّداً ...اذا اهملنا نداءاته وإشاراته ..وإذا عوّدناه علي الاحتفاظ بما فيه ... ساعات طويلة .. ثم يوماً .. ثم أياما .. حتي يفقد كل شعور .. وكل إحساس ..

وأهم الأضرار إذ ذاك ما يلي :- ١ – عشرات من انواع السموم والكيماويات والجراثيم التي كان يمكن للجسم التخلص منها اولا باول .. تبقي فيه ... ٢ – تحول جدار النصف الاخير من الامعاء الي نسيج مترهِّل لا نفع فيه .. عدا ما يصيبه من آلام عصبية .. وتحولات نسيجية .. بعضها خبيث .. وبعضها التهابات مزمنة ..

وأهم الأسباب ما يلي :-

١ – قلة الالياف في الطعام ... ٢ – إهمال نداءاته :- عندما يتجمع البول في المثانة فإنها تضرب الاجراس وتنبه صاحبها .. وعادةً ما يُلَبّي النداء .. وإلا .!. أما في حالة الامعاء فإنها ايضا تضرب الاجراس .. وتعطي ما يلزم من التنبيه .. فإذا اهملها صاحبها فإنها تفعل ما يلي : اولا تمتص الماء من الفضلات لتقليل حجمها .. فتصبح قطعاً يابسة من الاحجار .. ثانيا يبح صوتها من النداء .. وبالتدريج يخفت هذا الصوت الي ان يزول .. وتتبلّد اعصابها ولا تعود تضرب أجراساً .. او تستجيب لأي نداء ..

٣ – سوء التوقيت .. فالامعاء نسيج وعضلات واعصاب .. وهذه الاعصاب يمكننا تدريبها تماما كما ندرِّب الطفلَ علي انتظام ذهابه للحمام .. وشرط النجاح الوحيد هو ان يكون هذا الموعد سهلا بالنسبة لصاحبه .. وان يعطي الوقت الكافي للاعصاب ان تعمل والعضلات ان تستجيب .. ويمتنع عن النظر في الساعة او الرد علي التليفون.!

(٣) يصبح الماء والسوائل جزءاً لا يتجزأ من حياتنا .. ومتوسط ما يلزمنا يوميا هو ثلاثة ليترات (أي ١٢ كوب كبير) ... تزيد اذا كان في اليوم عرقٌ كثير .. والمقياس دائما هو لون البول ..... الذي يجب ان لا يكون داكن اللون نفّاذ الرائحة فهذه هي علامة الخطر لما لا يقل عن مائة من الامراض المستعصية ...

(٤) تصبح الدهون والزيوت والشحوم هي اقل شئ في طعامنا ويبدأ ذلك من المطبخ . فمن

غير المعقول ان تُجهَّزَ الاطباق وتُصفَّ علي المائدة .. ثم نطلب من انفسنا ان نكُفَّ عنها ...!

(٥) تصبح واحدة (.. تكفي واحدة ..) من الوجبات الثلاث .. وجبة عائلية ... تضُمُّ كل أفراد الاسرة معاً .. من الاطفال الي الشباب الي الكبار ... مهما كانت الاسباب والظروف ... وتكفي هذه النقطة وحدها لتمنع نصف الأمراض النفسية في هذا الزمان دون أدني شك ...!!!

» » » » » » » » » »

ثانياً – من السهل جدا علي كل منا ان يُعَوِّد نفسه علي حركة المشي النشيط (وليس المشي بحني الظهر وجرّ القدمين .. او التسكُّع بين المحلات ..!) لمدة نصف ساعة يوميا مهما كانت الاسباب والظروف .. وسرعان ما تصبح عادةً ومتعة ... [# شاعت في العشرين سنة الماضية رياضة الجري .. jogging.. ولكن وُجِد ان الجري المستمر يسبب ضغطاً مستمرا يضر بالركبة ومفاصل القدمين .. وبدأ الناس في العالم كله الآن في العدول عنه الي المشي ... ووجدوا منه نفس الفوائد .. وأكثر ..]

وقد يكون هذا المشي في طريقه العمل .. او في طريقه للمنزل ..او وقتا منفصلا محدَّدا .. والرفقة في اثناء المشي تزيد من متعته .. وتعطي فرصة ايضا للقاء افراد الاسرة او الاصدقاء ... ويكفينا المشي نصف ساعة يوميا من سن الطفولة الي المشيب .!.. اما ما زاد عن ذلك من رياضة او تدريب فلنعتبره زيادةً ... لمن يريد ... والشرط الوحيد لأي برنامج رياضي هو ان يكون من السهل ادماجه في البرنامج اليومي لحياة صاحبه .. حتي لا يخبو منه الحماس تدريجيا .. ويتوقف عنه بعد اسابيع او شهور ...

ثالثاً – يصبح وقت الاجازة الاسبوعية وقتا مقدسا يحترمه وينتظره كل فرد من افراد الاسرة ، ولا تنتهزه ربة البيت لكي تقوم فيه بالغسيل وتنظيف البيت ولا يقضيه رب البيت

في النوم او في العمل بل يصبح يوما للتغيير الحقيقي .. واستمتاع الاسرة كلها معا ويمكن لهذا ان يتكلّف قروشا .. ويمكن ان يتكلف الكثير ... وللاسرة ان تختار ما تريد .. بشرطٍ واحدٍ .. وواحدٍ فقط ... وهو ان يختلف تماماً عمّا تفعله الاسرة كلها طوال ايام الاسبوع ...! !...



أقصي ما يتمنّاه شابٌ .. في سنّ .. السبعين .. وفتاةٌ .. في سنّ .. الستين ...
... مشىٌ يؤدي إلي صحة ... وصحةٌ تسمح بالمشى ...
... وحُسنُ الرُفقة ... وحُسنُ الذكريات ...! !...

(٣٢) التأمين الإجتماعي.. والمعاش
pensions , social security

يندرج تحت هذين العنوانين الرئيسيين كل البرامج التأمينية التي تهدف الي حفظ مستوي دخل الفرد .. إما بصفة مؤقتة كما في حالات المرض .. والبطالة المؤقتة .. او بصفة دائمة عند وصوله سن التقاعد ...

وقد تساءل البشر دائما عن الجهة التي يُحَمِّلُونها هذه المهمة :-

(أ) قال البعض .. لتتحملها الدولة .. فهي تمثل المجتمع كله ..

وكُتِبَت الكتب .. وشُرِعَت النظريات والقوانين حتي وصلت اقصي مداها في النظام الشيوعي الكامل .. والتي تنتفي فيه شخصية افراد البشر .. ويصبح المجتمع البشري كخلية النحل والنمل .. تحت شعار .. الفرد في خدمة الجميع .. والجميع في خدمة الفرد ..

وقد طُبِّق هذا النظام فيما يقرب من نصف الكرة الارضية خلال القرن العشرين ووضح تماما فشله الكامل علي المدي الطويل ... لا لسبب الا لانه ضد طبيعة البشر ...

(ب) اشتراكية الرفاهية ..!

ثم حاولت دولة السويد بالذات – وهي من اغني الدول – ان تطبقه بطريقة معكوسة فذّة وغاية في الإبتكار ... قالوا ان طبيعة البشر تقضي بأن يعمل الفرد .. وان يأخذ جزاء عمله ... حسناً ... لندعه يفعل ذلك .. ثم .. نأخذ منه كل ما حصل عليه تقريبا تحت اسم الضرائب .. (تصل في السويد الي ٩٠ ٪ احيانا) .. تنفق منها الدولة علي كل ما يلزم لهذا الفرد نفسه من صحة وتعليم ومعاش .. وكل ما يحتاجه لنفسه واسرته واولاده .... وسموا نظامهم هذا " اشتراكية الرفاهية " فقد كان افرادهم ودولتهم عند بدء تطبيق هذا النظام من اغني دول العالم علي الاطلاق .. ولكن هذا ايضا قد وضحت بوادر فشله .. وتدنِّي الانتاج في السويد .. وتدنِّي الدخل .. وعمَّت الشكوي .. من كل شئ .....

لا لشئ الا لان هذا ايضا ضد طبيعة البشر ...! فالانسان يحب ان

يأخذ جزاء عمله ... ثم .. ينفقه بطريقته الخاصة ... وكلمة الخاصة هنا تعني أن يكون .. حراً في هذا الإنفاق .. دون فرض او وصاية من أحد ..!! هكذا خُلِقَ البشر ... والبشر .. لم .. ولن .. يتغيرون ...!!

(ج) الفردية الرأسمالية البحتة ..

ومن هنا قال آخرون لنترك كل هذا مسئولية فردية كاملة .. وليتحمل كل انسان مسئوليته عن نفسه واسرته .. ولا شأن للمجتمع بذلك ..

ولكن كان واضحا انه توجد شريحة من المجتمع سوف تعجز عن ذلك تماما – لا لتقصير او تكاسل – بل بسبب المرض او العجز او الشيخوخة ..

وقد كان الحل الوسط الذي قبله الجميع .. ورحبت به الطبيعة البشرية .. هو ان يتولي المجتمع مسئولية هؤلاء الناس بواسطة " .. التبرعات .." الإختيارية .. التي يتبرع بها القادرون والاغنياء من البشر ...

ولم تترك الاديان السماوية هذه النقطة اختيارية كاملة مائة في المائة .. بل حدَّدت نسباً معينة للتبرعات (والزكاة) ..الخ وخاصة من افراد المجتمع الذين يكتزون اموالهم ويخرجونها من حركة الحياة ..

ولم تترك ايضا القوانين الوضعية هذه النقطة اختيارية كاملة مائة في المائة .. بل فرضت ضرائب تصاعدية بنسب معقولة علي القادرين والاغنياء من المجتمع .. لتستعملها الدولة في خدماتها العامة كالأمن والمواصلات .. وكذلك في تأمين احتياجات من هم تحت مستوي الفقر ...

وكان هذا هو الحل الوسط .. الذي ارتضته البشرية ...

وقد وضع هذا الحل جزءاً كبيرا من مسئولية الفرد نحو نفسه واسرته علي عاتقه هو نفسه .. فعليه ان يعمل وان يشارك في حركة الحياة .. وعليه ان يكسب رزقه .. ثم .. عليه ان

يدخر منه كل يوم قرشاً ابيضاً .. كتأمين لأيام غير بيضاء ..!

»»»»»»»»»»»»»

يوجد في حياة كل انسان يقين اكيد .. وهو انه في سن معين .. بعيد او قريب .. سوف يضطر بالتاكيد الي الخروج من سوق العمل .. بمعني ان ما يأخذه من مال مقابل خدماته لباقي المجتمع سوف يتوقف .. شاء ام لم يشأ ..

والمال هو الآلة التي يستخدمها الانسان لتلبية متطلباته الاساسية من طعام او كساء ومأوي وامان .. ثم كمالياته كلها ... والتي لا يستغني عنها ايضا اي انسان ... اذن فقد اصبح من الواجب علي كل منا ان يعمل حسابا لهذا اليوم ..

وان يبدأ هذا الحساب مبكرا .. منذ اول يوم يدخل فيه سوق العمل .. ومنذ اول يوم يدخل في جيبه مال ..

والوسيلة سهلة واضحة ، ولكنها قد تُهمَل او تُؤجَّل سنة بعد سنة الي ان يفوت الاوان .

ولنري ماذا يعملون في دول الغرب والدول الصناعية المتقدمة ..

يبدأ كل انسان هناك اشتراكه في نظام صناديق تأمين المعاشات منذ اول يوم يعمل فيه ... وهو عادة سن السادسة عشر ... وهو سن الحصول علي شهادة الدراسة العامة ... والتي يخرج بعدها الي سوق العمل ...

ويدفع الشاب اقساط هذا التامين الي الجهة التي يعمل فيها اذا كان موظفا .. اما اذا كان يعمل لحساب نفسه (self-employed) فانه يدفعها في حسابات خاصة في بعض البنوك او في هيئات تامينية خاصة . وتحدد الاقساط حسب مقدار المعاش الذي يودّ الحصول عليه .. عندما يبلغ السن التي يختارها .. ولنفرض انه سن الستين .. وبذلك تصبح الاقساط موزعة علي نحو ٤٤ سنة ولا تكاد مبالغها يشعر بها صاحبها ضمن مصروفاته العادية .. وهو في جميع الأحوال يعتبرها مصروفا ضروريا لا غني عنه .. تماما كالمصروفات التالية :

أ – الطعام والشراب والملبس والمسكن ، ب – مبالغ التامين الطبي العلاجي ،

ج – التامين علي ما كل ما يملكه، د– مصروفات الصيانة الوقائية لكل ما يملكه،

ولو حرص كل انسان علي إدراج هذه البنود الاربعة.. كمصروفات أساسية ضرورية لا غني عنها لوجد مع مرور السنين ان احتمالات المفاجآت والكوارث المالية بالنسبة له ولأسرته ضعيفة للغاية ... وهذه دون شك خدمة كبيرة لنفسه ولاسرته .. خدمة تُعبِّر عن إكتمال نضجه .. وعن إحساسه الصادق بمسئوليته نحو نفسه .. ونحو من يعول ..

يقول المثل المصري ".. اللي مكتوب علي الجبين .. لازم تشوفه العين .. ياعيني ..."
والترجمة السلبية لهذا المثل هو ما يفعله الكثيرون في مصر .. فيتركون انفسهم واسرهم واولادهم تحت رحمة أقدار قد لا يملكون لها شيئا.....
اما الترجمة السليمة لهذا المثل .. فهي .. أي نعم .. علينا القبول بما تقدره الأقدار .. من عمل او بطالة .. من صحة او مرض .. من قوة او ضعف .. من حياة او موت ...

ولكن ... ما الذي يمنع ان نتقبَّل هذه الأقدار في نفس الوقت الذي نتأكد فيه ان جيوبنا... اذ ذاك .... سيكون فيها من المال ما يغطي كل التكاليف ...؟..!...!... إن هذا لهو قمة العقل .. وقمة المسئولية .. دون ادني شك ...

وكل ما تتطلبه هو مجرد الإنتباه لهذه الاحتمالات منذ اول يوم يعمل فيه الانسان .. ثم العمل علي تغطية كل واحد منها بأقساط تأمين منتظمة .. تدخل ضمن مصروفه الثابت ...

ولا نري ان شيئا من هذا يتعارض مع أي دين ...

»»»»»»»»»»»»»»»

وتأمين المعاش بالذات لا يكاد يشارك فيه المجتمع بشئ (الا اذا ساهمت جهة العمل مع الموظف في دفع اقساطه) .. فهو في اساسه عبارة عن إدخار منتظم يدخره الانسان من حصيلة عمله .. ويحفظه عند طرف ثالث ..

وفي الدول الغربية يكون هذا الطرف الثالث هو احد البنوك او أشباه البنوك من الهيئات او شركات التامين ... التي تستثمر هذه الاموال بحيث انها فعلا تتضاعف .. ثم تتضاعف .. علي مرّ السنين ... فتأمين المعاش في الدول الغربية هو في الحقيقة إدخار واستثمار في نفس الوقت ...

والنتيجة البديهية هي ان قيمة المعاش التي يحصل عليها صاحب التامين عند تقاعده تفوق بكثير اي مرتب او دخل كان يحصل عليه طول عمره ... وهذا يغطي بالطبع اي تضخم .. او نقص في قيمة العملة والمال ... يكون قد حدث عبر هذه السنين ...

والبنوك هنا وهيئات التامين لا تخسر شيئاً ... وليست مجرد فاعل خير ..! بل إنها تحقق من العمل في مجال التأمينات والمعاشات ارباحاً حقيقية مؤكدة تجعلها تتنافس فيما بينها علي المميزات التامينية والمعاشية التي تمنحها لعملائها ... ويكون الكاسب الاول والاخير هو الفرد .. والاسرة .. دون ادني شك ..

موقف صاحب العمل الخاص من هذا الموضوع : -

يوجد دائما فائض من المال عند كل من يعمل لنفسه بنجاح في اي مجال عمل خاص ... سواء كان مهنة ذات عمل خاص كالطبيب والمهندس والمحامي .. او حرفة نادرة كأصحاب الحرف الآن في مصر .. او العاملون في المجالات الأربعة المشهورة : التجارة .. والزراعة .. والصناعة .. والنقل .. (ونادراً ما يوجد اي فائض مال .. عند أي موظف .. يعمل لحساب غيره .. مهما علا مرتبه الي عنان السماء ..)

ونتيجةً لوجود فائض المال .. فإن اصحاب العمل الخاص يعتقدون عادة انهم بعيدون تماما عن الحاجة الي المساهمة او الاشتراك في اي برنامج للتامينات او المعاشات .. ولكننا نري الآن ان كثيرا من اصحاب العمل الخاص في الدول الصناعية المتقدمة لم يعودوا يأتمنون

أموالهم علي أنفسهم في مرحلة العمر الكبير .. مهما كانت هذه الاموال بالآلاف والملايين .. فالمال غدَّارٌ ... غدار ... وألف غدار ... والاستثمارات قد تروح وتجئ .. وقيمة التجارة قد تنهار .. وقيمة الصناعة قد تتبدل .. وأرض الزراعة قد تأكلها السياسة .. والحكام ..!.. ولذلك فإننا نراهم ايضا يحرصون علي الاشتراك النشيط في برامج التامينات والمعاشات في البنوك الخاصة .. ونراهم يبدءون ذلك في سن الشباب .. سواء بسواء كمن يعملون عند الآخرين ...

<u>فائض المال كتأمين لصاحبه : —</u>

يتصرف صاحب فائض المال فيه بواحدة من اربعة وسائل .. نعيد هنا إيجازها:—

١ — يبعثره يمينا ويسارا يشتري به مظاهر المال ومظاهر الترف .. فلا يبقي من المال شئ .. ولا يبقي لصاحب المال .. الا الشماتة وسوء الذكر ..

٢ — يكوِّمه ويكنزه ويجلس فوقه ولا ينفق منه شيئا علي نفسه او اهله .. الي ان يموت .. فيرثه الوارثون .. ويغير المال اذ ذاك اسمه الي الف اسم أخر غير اسم صاحبه ..

٣ — يوجِّهُ جزءاً منه الي اعمال خير تنفع الناس .. وتحفظ اسم صاحبه عبر اجيال واجيال .. فيُشبِع في نفسه بذلك غريزة الخلود ...

٤ — ويستثمر الجزء الباقي بحيث ينمو ويزيد .. ويمدُّ في الارض جذوراً .. فيصبح شجرة يستظل بها في سنوات الضعف او التقاعد ..

وهذا النوع الرابع من التصرف في فائض المال يحتاج الي بعض من التفصيل : —

فأولاً : أسوأ أنواع الاستثمار لفائض المال هو تركه سائلاً في البنوك او البيوت او الخزائن تحت اي اسم او مسمَّي ... فمهما كانت قوة عُملَة هذا المال فلن تكف هذه العملة عن التضاؤل في القيمة سنة بعد سنة (التضخم) بنسب تختلف من بلد الي آخر .. فإذا اعتمد صاحبها عليها في معاشه وتقاعده بعد ثلاثين او اربعين سنة مثلا .. فسوف يكون قد

أعدَّ لنفسه مفاجأة او مفاجآت .. كلها غير سارة .. وكلها مليئة بالألم ..

ثانياً – أفضل من هذا قليلا هو استثمار فائض المال في شراء ما يسمي "بمخازن القيمة" كالذهب والفضة .. والمجوهرات .. واللوحات النادرة .. والسجاد النادر ..الخ الخ فقيمتها دائما في ازدياد .. ولكن لو اتَّبع كل الناس هذه الوسيلة لاصبح كل المال مشلولاً خاملاً ولتوقَّفت حركة الحياة .. ولذلك فقد فرضت الاديان السماوية نسباً معينة للتبرعات من قيمة هذا المال المُكتَنَز .. (في الاسلام تبلغ هذه النسبة ربع العُشر .. اي ان المال ينتهي كله تقريبا اذا دام اكتنازه اربعون عاما) ..

ثالثاً – أفضل من هذا وذاك ... إستثمار هذا الفائض في اي شئ يتصل بالارض ويتصل بالسكن .... وهما الشئ الوحيد الذي بدأت قيمته في ازدياد لا يتوقَّف منذ ١٥ الف سنة (علي وجه التحديد ..!) .... وهو التاريخ الذي بدأ فيه الانسان في التكاثر علي وجه هذه الارض ... وأرضنا مساحتها محدودة لا تزيد ... #

[# كان هذا النوع من الاستثمار سائدا ووفيرا في مصر ... وكان يعود بالخير علي صاحب المال ... وعلي باقي البشر ... الي أن قتلته وخنقته .. قِلَّةُ خِبرة الحكام ... بجَرَّةِ قلم .. كتبوها في عام ١٩٦١ ....! .. ولهذا الموضوع تفصيلٌ شيِّق في فصلٍ قادم تحت عنوان " مصر والمال .. عبر ثلاثة أجيال ...]

رابعاً – أما افضل الفضل كله دون شك .. فهو استثمار فائض المال في مزيد من الافكار والمشروعات والاستثمارات .... فهي تفتح وسائل الرزق لباقي البشر .. وتُدِرُّ علي صاحبها دخلاً ثابتا يزيد ويزيد .. ويستظل به بعد عمر مديد اذا توقفت يداه عن العمل .. وليس من الضروري ان تكون هذه المشروعات مما يحتاج الي جهد وعناء قد لا يقوي عليه في عمره الكبير (بعكس استثماراته وهو في سن الشباب) ... بل انها قد تكون اسهما او حصصا في شركات قائمة .. شركات او مشروعات قوية معروفة .. اساسها ثابت .. ودخلها في ازدياد .. وقيمتها هي نفسها (capital gain) تزيد اكثر واكثر علي مر السنين ..

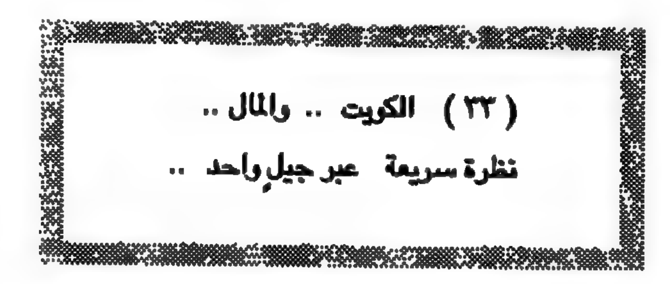
والطريقة التي يتَّبعها اهل الغرب بالذات في استثمار فائض المال تجمع عادة بين الوسائل الاربع .. ويسمونها " بحافظة الاستثمار portofolio " كما يلي : –

عربة واحدة .. وألف طريق ..)

أ – يترك صاحبه الربع مالا سائلا في شكل ودائع قابلة للسيولة اذا احتاج اليها

ب – يشتري بالربع انواعا من البضائع الثابتة القيمة كالذهب والفضة .. قابلة ايضا للسيولة عند اللزوم ..

ج – ثم يشتري بالنصف الباقي استثمارات طويلة الاجل long-term investments من أراضٍ أو عقارات أو أسهم شركات .. لا يُنتظَرُ منها أي خير قبل وقت طويل .. عشرون او ثلاثون سنة مثلا .. وهو وقت التقاعد .. او سن المعاش ..

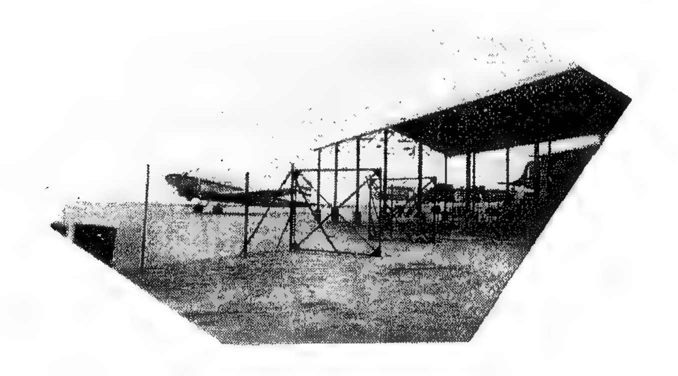


(٣٣) الكويت .. والمال ..
نظرة سريعة عبر جيلٍ واحد ..

في الخمسينيات كان الكاتب من اوائل كثيرين أسسوا الخدمة الطبية في إمارة الكويت ... (وقد اصبحت دولة الكويت بعد الاستقلال في ١٩٦١ في عهد الشيخ عبدالله السالم الصباح) . وكانت الكويت .. ومنطقة الخليج كلها .. ما زالت تعيش اساساً في عصر ما قبل البترول .. نفس التقاليد .. نفس الاسوار حول المدينة .. نفس الشوارع الصغيرة كثيرة التعاريج .. نفس البيوت ذات الطابق الواحد والفناء الواسع .. ويعيش في كل بيتٍ أسرة كبيرة من ثلاثة او اربعة اجيال .. يرأسها " الشايب " أو " العيوز " أي الجدّ أو الجدّة ...

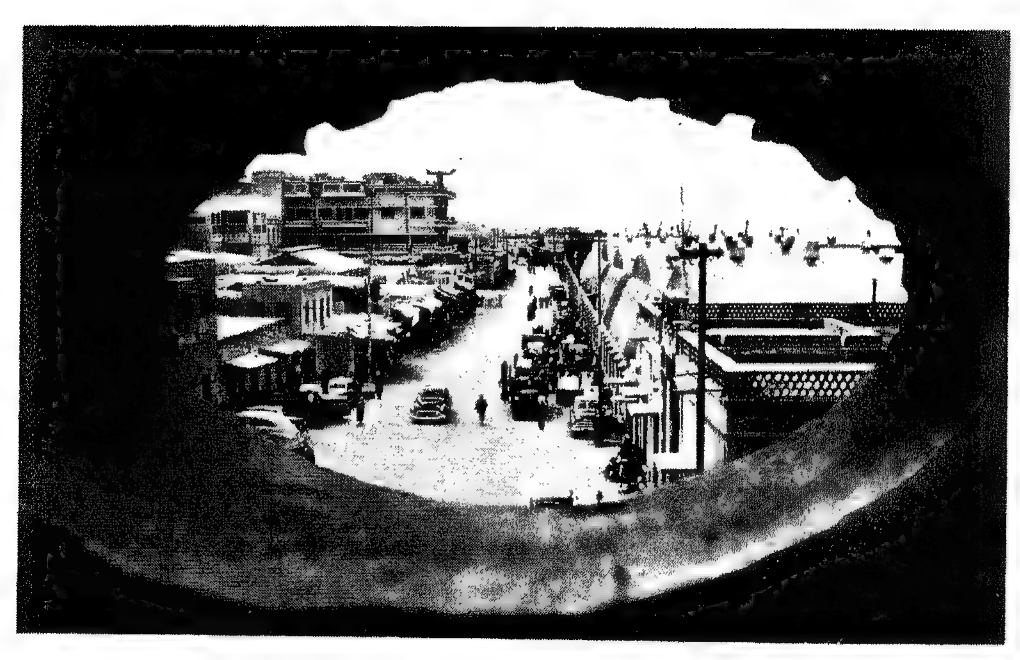
وقد كان في الكويت عدد من العائلات الكبيرة القديمة ذات الانساب والتقاليد ... وكان اكثر هؤلاء ممّن أسسوا ثروات عائلاتهم اصلا من التجارة بحراً وبراً بين الخليج والعراق وايران والهند ... وكان لكل واحدة من هذه العائلات " ديوانيّة " او " مضيفة " يلتقون فيها .. حيث يتسامرون ، ويستقبلون فيها الضيوف ، وخاصة في ليالي رمضان وفي الاعياد والمناسبات ... اما باقي سكان الكويت فقد كان معظمهم من العاملين في صيد اللؤلؤ والسمك .. او في حياة الرعي والبداوة ...

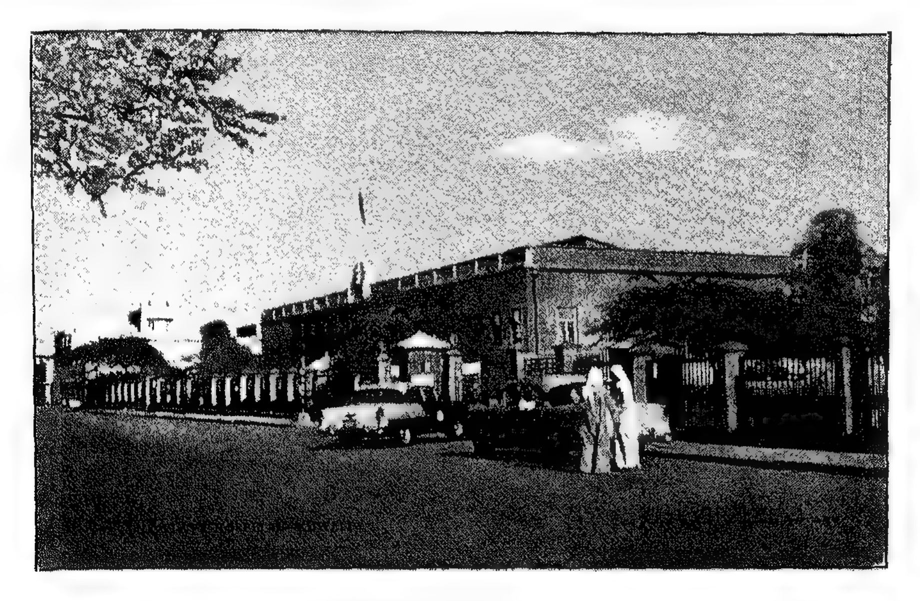
في الخمسينيات كانت الكويت كما كانت تقريبا منذ تأسيسها بواسطة اسرة الصباح عام ١٧١٢ ميلادية .. وكل شئ لم يكن قد تغير بعد .. كانت المدينة وكأنها محارة لؤلؤ لم تتفتّح بعد ... ثم بدأ التغيير في الستينيات وكأنه بركان يفور في هدوء ... وكانت الصور تتبدّل من عام الي عام .. وكأنها فيلم سينمائي يُدارُ في بطء ... كان التفاعل الذي يحدث بين المال وبين نفوس البشر يكاد يحكي قصة جديدة كل شهر .. او يكاد يكون كل يوم ... وفي اليقين ان هذا التفاعل ما زال مستمرا .. ولن يستقر البركان .. قبل جيلين آخرين علي أقل تقدير ...



× صورة نوع الطائرات التي كانت تذهب من وإلي الكويت في الخمسينيات ..

× صورة شارع بالحي التجاري بالكويت .. في الخمسينيات ..





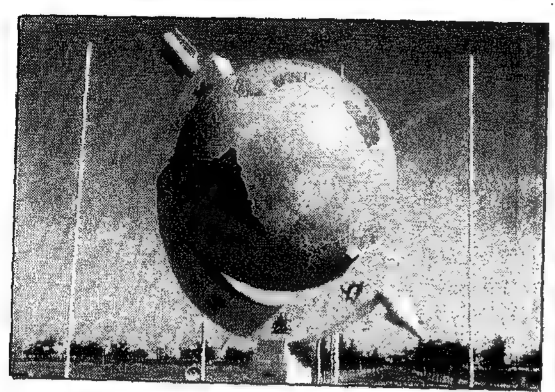
الصورة العليا للمستشفي الأميري عام ١٩٥٧ .. وقد كان هو المستشفي الرئيسي إذ ذاك وكان موقعه علي السيف .. أي طريق الكورنيش .. في طرف المدينة ... والصورة الثانية لمستشفي الصباح .. الذي إفتُتِح عام ١٩٦٨ في منطقة الشويخ احدي ضواحي العاصمة .. وقد بلغ عدد العمليات الجراحية (..كبيرة .. وصغيرة ..) التي دخلت فيها يد الكاتب بهذين المستشفيين أحد عشر الف عملية تقريبا .. بمتوسط اربعين كل شهر علي مدي اثنين وعشرين عاما ...

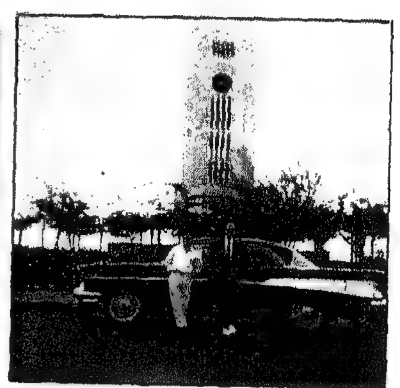


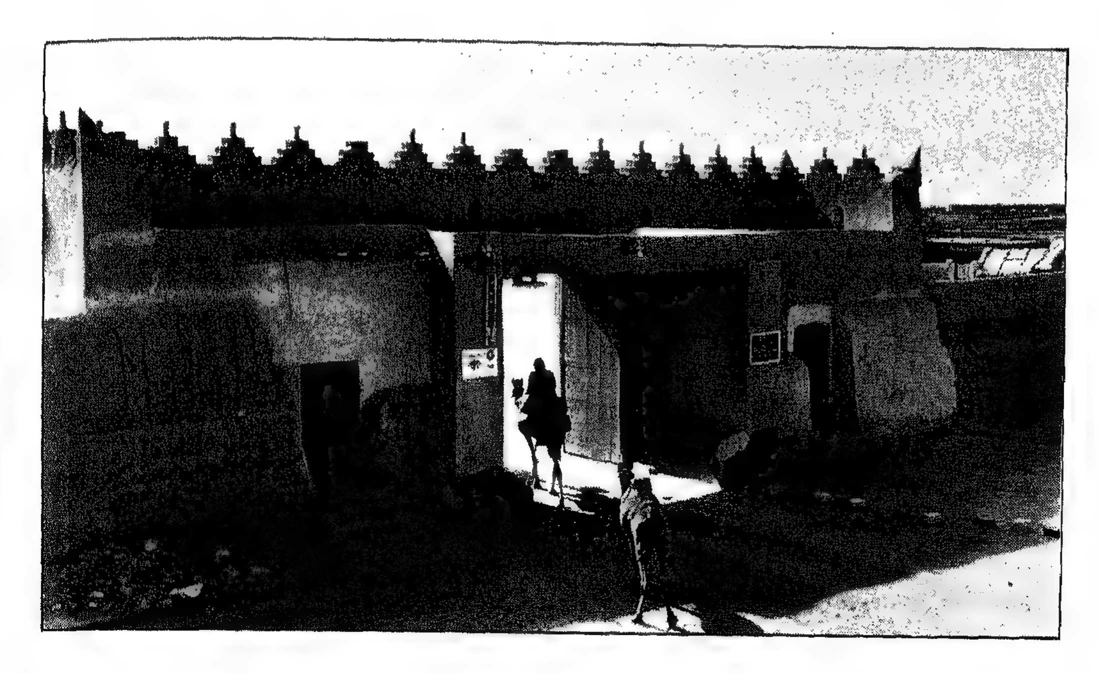


× مدرسة الشويخ الثانوية بالكويت ... أكبر معهد تعليمي بالخليج كله في الخمسينيات ...

× برج الساعة بالمدرسة .. × تمثال للكرة الأرضية بمدخل المدرسة ..

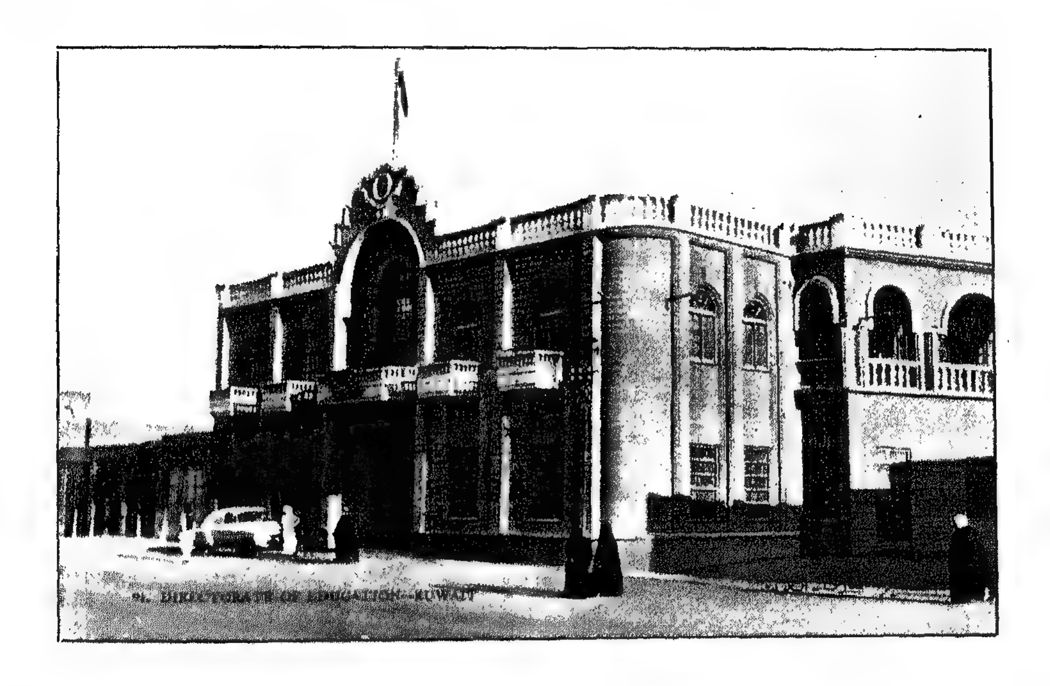






× بوابة " الجهرة " .. والسور حول مدينة الكويت في الخمسينيات ...

× مديرية المعارف بالكويت .. نواة وزارة التربية والتعليم فيما بعد ...



(٣٤) مصر .. والمال .. عبر ثلاثة أجيال ..

(أ) ١٩٢٠ - ١٩٤٥
(ب) ١٩٤٥ - ١٩٧٥
(ج) ١٩٧٥ - الي يومنا هذا
(د) قادم الأيام في مصر ...

مرت علي هذا العالم عبر التاريخ حروب كثيرة .. تحت عشرات من الاسماء والشعارات .. فمنها ما كان من اجل نزاعات قَبَلِيّة وقومية بين نفوس البشر .. ومنها ما نبع من روح العدوانية وفرض السلطة والسيطرة من جانب الشعوب.. او من جانب حكام الشعوب .. لكن اكثرها كان من اجل .. المال .. والمال فقط ..!.

ولو حللنا تاريخ الحروب الاستعمارية في القرنين الاخيرين لوجدناها كلها صراعا بين الاسود والنمور في أوربا - ثم امريكا واليابان - علي ثروات الشعوب الاخري .. وقد تصاعدت هذه الحروب في الاربعينيات من هذا القرن الي ان وصلت الي تفجير الذرّة .. وعندها فجأة أفاق الاسود والنمور .. وفجأة بدءوا يخافون علي انفسهم هم ..

فبدءوا يحاولون منع الحروب .. وبدأ الصراع يتشكّل تحت اسمه الحقيقي : صراع الاقتصاد العالمي .. صراع المال ...!!

ولو تأملنا كل الكتابات عن مصر في القرن العشرين لوجدناها كلها تدخل من واحد من الابواب الخمسة التالية :-

١ - انحسار الامبراطورية العثمانية ٢ - الاستعمار البريطاني ثم انحساره
٣ - وحدة مصر والسودان .. ومصوع وإريتريا .. ٤ - مشكلة فلسطين ..
٥ - حلم الولايات المتحدة العربية .. ثالثة الدول العظمي بعد امريكا وروسيا ..!.

والتي يمكنها ان تصارع العملاقين الآخرين علي ثروات ومقدرات العالم ...

وقد دخلت علي الانسان المصري من كلٍّ من هذه الأبواب الخمسة امواج عاتية كالجبال .. هزته هزاً من جذوره .. واقتلعت كثيرا من اصوله وفروعه .. ووصلت آثارها الي داخل بيته .. ومكان عمله .. وغرفة نومه .. ومدرسة أولاده ....

وغاض المال من ارض مصر في بعض السنين حتي اصبح القمح يُنقل من سفينة الشحن مباشرةً الي افواه الآكلين في بعض الاحايين .. وفاض المال في سنين اخري فانهمر كالطوفان .. يعوم فوقه بعض الناس .. ويغرق تحته الآخرون..

وإذا فُتِحَ الحديث عن حركة المال في مصر ، وصلته المباشرة وغير المباشرة بطبيعة النفس البشرية في المجتمع المصري ؛ لوجدنا الفترة بعد الحرب العالمية الاولي الي اليوم وقد انقسمت الي ثلاث مراحل تكاد تكون منفصلة تماما .. وإن تدرَّجت في هذا الانفصال .. ولوجدنا لكل واحدة من هذه المراحل سماتٍ محددة تميزها عن غيرها في وضوح ما بعده وضوح ..

(أ) الفترة الاولي .. (١٩٢٠ – ١٩٤٥)

[# كان مجتمع مصر في هذه الفترة صورة مصغرة من مجتمعات الامم الاوربية ذات تاريخ الاقطاع الزراعي مثل فرنسا وبريطانيا وروسيا في القرنين الثامن والتاسع عشر .وكان هذا التشابه بين مصر وأوربا السابقة اكبر بكثير مما بين مصر وأي دولة عربية اخري .. سواء في الجزيرة .. او الشام وفلسطين .. او الشمال الافريقي ... –]

كان المجتمع في مصر يتكون اساسا من طبقتين تتميَّزان عن بعضهما تميُّزاً واضحا .. وتتحدد الفروق بينهما تحديدا واضح المعالم كما يتحدد الفرق بين ضـوء الشمس وضوء القمر .. وكانت هناك طبقة ثالثة ما زالت في دور التكوين – وكانت تجمع صفات كثيرة من كل من الطبقتين الاخريين .. وكانت تتحرك تدريجيا من منطقة القمر الي منطقة الشمس الساطعة ...

أما الطبقة الاولي (وقد اسميناها طبقة الشمس الساطعة) فكانت تتكون من العناصر التالية : –

١ – اسرة محمد علي – من الملك فؤاد والامير محمد علي الي اصغر فرد فيها .. وكانت تغلب عليهم الثقافة التركية والفرنسية ..

٢ – مُلاك الاقطاعيات الزراعية الكبيرة .. والتي كانت اصلا مِنَحاً الي اجدادهم من الاسرة المالكة .. وكانت تغلب عليهم الثقافة العربية والفرنسية ..

٣ – التجار – وقد تركَّز اكثرهم في القاهرة والاسكندرية ودمياط .. وكان معظمهم مصريين – ولكن كان بعضهم من اصل شامي مثل صيدناوي او من اصل ايطالي او يوناني مثل اتينيوس وبسترودس ..

والمميزات الواضحة لهذه الطبقة كانت كما يلي : –

(أ) كان ثراؤهم يمتد الي عدة اجيال سابقة .. ولذلك فقد كان الجيل الموجود في تلك الفترة قد تربَّي كله في أجواء الذوق والجمال والشعر والموسيقي والتقاليد والاصول .. (والاسم الدارج لهذا كله هو الارستقراطية ..)

(ب) كانت نسبة التعليم والثقافة فيهم مائة في المائة .. وكان معظم شبابهم يتلقون علومهم في اكبر جامعات اوربا – وخاصة باريس ..

(ج) كان فيهم شبان (وشابات) لهو وفراغ .. وكان فيهم اهل كبر وغطرسة .. ولكن كان أكثرهم .. يتمتع بكل ما يتمني المرء ان يدركه من سعة العلم وحسن الاخلاق وسعة الرزق .. وقد عمل الكثير منهم اكثر مما عمل الخالدون امثال روكفلر – الذي خصص الجزء الاكبر من ثروته لتخليد اسمه في اعمال الخير والنفع لأمته الامريكية – ولا يمكننا ان ننسي أنَّ جامعة فؤاد الاول وبنك مصر قد تأسسا اصلا من اموال هؤلاء الناس ...

وقد كان فيهم رجال وطنيون الي اقصي درجات الوطنية .. وكانت فيهم خبرات صناعية واقتصادية وتجارية كثيرة – وتأسست من وراثهم شركات ومصانع ومطابع وجرائد ومجلات ومتاجر .. ما زال بعضها يعيش الي اليوم تحت نفس الاسماء التي تأسست بها منذ

ثلاثة اجيال ..

أما الطبقة الثانية – فقد كانت هي غالبية الشعب المصري – وكان معظمهم من الفلاحين – يعتمد رزقهم اساسا علي العمل بالاجر في الاراضي الزراعية التي يملكها كبار الملاك – وكانت القلة القليلة فقط تمتلك مساحات صغيرة من الاراضي الزراعية ..#

كانت مواردهم لا تكاد تفي الا بأقل القليل من الاساسيات فقط – من طعام وشراب وملبس ومأوي – وكانت كلها من انتاج ايديهم لانفسهم – لانه لم يكد يكون في ايديهم اي مال يشترون به اي شئ ...

[# وتشبيه حياتهم بضوء القمر لا يخلو من الواقعية الحقيقية .... فلم تكن حياتهم ظلاماً كظلام العبيد .. بل كان فيها دائما بصيص الامل .. المُستمدّ اصلا من التدين الشديد .. والحرص علي تعليم الابناء .. وعطف الطبقة الاولي كقاعدة عامة مع قليل من الاستثناءات ...(ولم تركز أجهزة اعلام الخمسينيات إلا علي هذه الاستثناءات ..!!..]

وقد تميز معظمهم بصفة غريبة قلَّ ان توجد في شعب آخر غير مصر .. صفة القدرية الكاملة .. والاستسلا م التام لما تاتي به المقادير ... وكانت مطالبهم او تطلعاتهم قليلة .. مكتفين بما عندهم .. وينتجون ما يحتاجون .. وبكل ذلك سعداء قانعون .. بحيث كانت تنطبق عليهم تماما كلمات اغنية موسيقار الاجيال محمد عبد الوهاب التي قال فيها : –

محلاها عيشة الفلاح ... متطمن جلبه ومرتاح ...
يتمرّغ علي ارض براح ... والخيمة الزرجة ساتراه ..
دي الجعدة ويّا الخِلان ... والجلب مزجطط فرحان ...
تتاجلها جنة رضوان ... ياه ياه .. ياه ياه .. ياه ياه ..

ولم يكن عندهم اي مجال لممارسة ايٍّ من المتطلبات النفسية .... عدا الرفقة والألفة .. وكذلك الامان الي حد كبير ... في ظل مالك الارض التي فيها يعملون (تماما كما كان فلاحو اوربا يستظلون بالحماية الكاملة من البارون او الدوق صاحب الارض) .

وكان المجال الوحيد لغريزة الخلود عندهم هي محاولات تعليم الابناء .. لان التعليم كان هو الجسر الوحيد الذي يمكن العبور عليه للخروج من طبقة الفلاحين .. ومحاولة الانضمام

الي الطبقة الاولي .. ولو بعد جيل او جيلين ..

وكانت محاولات تعليم الابناء تحظي بالتشجيع الكامل والعطف والمساعدة من جانب ملاك الاراضي وأفراد طبقة الشمس الساطعة ... وهو العكس التام لما كانت تمارسه ارستقراطية وحضارة الجنوب الامريكي والتي وصفها بإسهاب فيلم ذهب مع الريح لمارجريت ميتشل وكتاب الجذور roots لأليكس هالي .. فقد كانوا جميعا ملاك اراضي زراعية شاسعة يعمل فيها العبيد .. وكانوا يحرمون عليهم القراءة والكتابة ليظلوا هم واحفاد احفادهم عبيدا الي الابد ...

وكم من ابناء وبنات الفلاحين بالمئات والآلاف ذهبوا الي المدن يتعلمون في المدارس والمعاهد المختلفة .. وكم منهم بالمئات ذهبوا الي جامعة فؤاد الاول ومعاهد الازهر .. وكم منهم بالمئات ذهبوا الي باريس يتعلمون في السوربون .. بعضهم علي نفقة الحكومة تحت بند مجانية التفوق .. وبعضهم علي نفقة كبار الملاك والاغنياء .. ولما عادوا الي بلادهم كان الكثير منهم من حملة لواء الفكر والثقافة والعمل والانتاج والصناعة .. وكانوا جميعا هم نواة الطبقة الثالثة التي سوف نتحدث عنها بالمزيد ...

أما الطبقة الثالثة في مصر في الثلاثينيات والاربعينيات :

فقد كانت هي طبقة المتعلمين والمثقفين من اصل الريف .. وقد كانت الحاجة اليهم كبيرة جدا لشغل مئات الاماكن الشاغرة في وظائف الحكومة والبنوك والشركات الخاصة ووظائف التدريس والتعليم والشرطة والنيابة العامة والقضاء ..

وكان مستوي مرتباتهم عاليا بالنسبة لاسعار السلع والخدمات في ذلك الزمان .. ولذلك فقد كانوا سرعان ما يصلون الي نفس مستويات الطبقة الاولي من الثقافة والفن ورفاهية الحس والذوق والتقاليد والاصول ... وهو بالعكس تماما عما يتصف به اغنياء الطفرة .. فقد كان غني هؤلاء الناس مبنيا علي سنوات الكفاح في العلم والدراسة يتلوها سنوات من الجد والالتزام والعمل ... وقد دخل الكثيرون منهم الي مجال العمل في الصناعات الصغيرة والتجارة .. وحققوا اعلي درجات النجاح ...

وكانت الصفة الغالبة لشبان (وفتيات) هذه الطبقة هي الالتزام والجدية .. وبالتالي كانوا دائما موضع اعجاب الجنس الآخر من كل الطبقات .. وكانت تميل اليهم بنات الطبقة الاولي اكثر من رفقائهن او اقربائهن من بعض شباب اللهو والفراغ في اسر الطبقة الاولي ... #

[# وكان هذا موضوعا شيقا لكثير من الافلام السينمائية التي ظهرت في ذلك الجيل .. يدور بعضها حول رفض اهل الفتاة الغنية للشاب المتعلم الفقير .. او الشاب الغني (او الفتاة الغنية) يخفي غناه لمعرفة حقيقة مشاعر الطرف الآخر .. او تجارة الاسرة الغنية التي يضيعها ابنها الضالع في اللهو والفراغ .. ثم ينقذها صديقه المتعلم الفقير .. والذي يتزوج اخته فيما بعد .. الخ الخ الخ]

وكانت الاسر الناتجة من هذه المصاهرات .. تتميز بالرقي والالتزام في نفس الوقت ... كان المجتمع يتفاعل ويتطور ببطء نحو مجتمع غني منتج يرفع من مستوي الفلاحين وقراهم .. ويقلل من الفوارق بين الطبقات ... الي ان حدثت كارثة اوقفت هذا التفاعل الرائع ... وحوّلت مساره الي منحدر سحيق ...

في اواخر الاربعينات بعد الحرب العالمية الثانية .. برزت طبقة جديدة من اغنياء الطفرة .. nouveaux-riches .. ويذكر كثير منا ممن عاصروا ذلك العقد من الزمان الكمّ الكبير من الفكاهة والنوادر التي كانت تروي عنهم .. وكنا نسميهم بأغنياء الحرب .. وكنا نتناولهم بالنقد اللاذع والكاريكاتير في كل الجرائد والمجلات ... ولكننا لم نكن نُقدِّر اذ ذاك مدي الهوة السحيقة التي فتحوها بين اقدامنا ... لقد برز الي السطح فجأة اعداد كبيرة من الثروات الفاحشة بين تجار الروبابيكيا والملابس والسيارات والآلات المستهلكة الذين كانوا يتعاملون مع نفايات الجيش البريطاني ... وايضا من تجار السوق السوداء في السلع والخدمات التي كانوا يوردونها الي فرق هذا الجيش ... وأيضا عندما بدأوا هم وامثالهم في توريد اسلحة مشكوك في امرها الي الجيش المصري .. وقد اضاف هؤلاء جميعا الي المجتمع طعم المال الوفير .. دون وجود اي معاني او قيم ...

والثراء الطفرة مميزات خاصة تميزه دون شك عن كل ما عداه .. وتضفي علي اصحابه صفات وتصرفات سرعان ما تصبح كالفاكهة المعطوبة تفسد الجميع ...

وقد كان ... فقد دخلت هذه الخميرة الغريبة الجديدة الي مجتمع لم

يكن قد نضج بعد .. مجتمع كان ما زال في مرحلة التفاعل والتكوين ... فأفسدت الجميع ...

واهتزت القيم ... ووصل هذا الاهتزاز الي كل ركن في مصر – من قري الفلاحين .. الي مكاتب الموظفين .. الي قصور الحكام .. وكل المحيطين بالحكام .ولم يستطع عقل ووجدان الشاب الصغير السن الذي كان الملك في ذلك الوقت ان يستوعب شيئاً .. فسار مع التيار دون اي دليل ...

ولم يعبِّر فيلم سينمائي عن سطوة المال دون اي قيم في تلك الفترة مثلما عبَّر فيلم " القاهرة ٣٠ " : شاب (حمدي أحمد) يدرس في الجامعة وينفق علي نفسه من قروش ابيه الفلاح .. ويتعرف علي جارة شابة .. (سعاد حسني) ولكن كل منهما كان قد ترسب في نفسه الاحتقار لكل قيمة في الحياة عدا قيمة المال .. فتتزوج الشابة من كهل ثري .. ثم تسير في طريق الحرام .. اما الشاب فيبيع نفسه كستار للاعمال غيرالشريفة لمدير مكتب احد الوزراء .. وتصل ذروة الفيلم عندما يُجبَرُ هذا الشاب علي عقد زواجه علي عشيقة الوزير .. والتي يكتشف انها .. حبيبته السابقة ايام الشباب قبل ان يدنس المال الحرام حياة كل منهما .. وقد فوجيء الاثنان كلٌّ بالآخر ... ولم يكن غريبا ان تتعالي عليه الفتاة بعد عقد الزواج – وان تمتنع عنه .. فقد حطم في قلبها الصورة الوحيدة لذكري طيبة .. كانت تتخيلها لماضٍ نظيف ...

وقد كان هذا هو الجو السائد من عام ١٩٤٥ الي عام ١٩٥٢ حتي اصبح الامر كله كالتفاحة الناضجة تنتظر اي عابر سبيل ليقطفها ويغير النظام كله ...

ولذلك فإننا نري الكتابات حول هذه الفترة تتناقل من النقيض الي النقيض تماماً .. كتابات تفيض مدحا في مجتمع ما قبل الثورة .. وهم طبعا يركزون علي الفترة السابقة للحرب العالمية الثانية .. وكتابات اخري تفيض نقداً وذماً في المجتمع الفاسد الذي كان يجب ان يزول

.. وهم طبعا يركزون علي الفترة ما بعد الحرب ..

إنهما مجتمعان مختلفان تماما عن بعضهما ....!. وقد نتج هذا الاختلاف عن شئ واحد ... وواحد فقط .. وهو مال الحروب الذي انهمر فوق البلد .. فخلق طبقة من اغنياء الطفرة .. في مجتمع لم ينضج بعد .. فأفسد الجميع ...

(ب) الفترة الثانية .. من ١٩٤٥ الي ١٩٧٥

بدأت خميرة ثراء الطفرة عام ١٩٤٥ في تفاعلاتها المدمرة للمجتمع المصري .. ولم تمضِ بضع سنوات حتي كان الامر كله قد وصل الي ذروة الفساد .. وخاصة في طبقة الوزراء والمحيطين بالملك .. ولم تكن ثورة ١٩٥٢ التي اطاحت بهذا الملك مفاجأة لأحد ... ولكن المفاجأة الحقيقية كانت هي اختفاء كل خبرات البلد ومفكريها ورجالاتها داخل بيوتهم وفي قواقع صنعوها حول انفسهم .. لقد صعدوا الي الارصفة ليبتعدوا عن هدير سيارات السلطة والرتب العسكرية التي زحمت الطريق وافزعت الجميع ...

ولم يكن امام الشبان والضباط الذين ازاحوا الملك الا ان يمسكوا بانفسهم زمام الحكم والامور ...

واصبحت مصر منذ تلك اللحظة حقلا للتجارب لافكار السيد ماركس .. وتعديلاتها .. ومشتقاتها لمدة ربع قرن تقريبا ... بواسطة حكام جدد – كانوا (علي الأغلب) يموتون حبا في وطنهم .. ولكنهم كانوا قليلي الخبرة في كل ما تصدوا له من قرارات ... وكانوا عديمي الثقة في كل رجالات البلد .. وكذلك في كل ما هو اجنبي ... فانعدم اي مجال للتشاور ..او اكتساب اي خبرة .. او تجنب اي اخطاء ...

والطريق الي جهنم كثيرا ما يكون مفروشا .. بورود النوايا الطيبة .. وشعارات حب الله والوطن ....!.

وقد لا نغفل ايضا تاثيرات القوي الخارجية والدولية علي كثير من قراراتهم ..

ولكن ما فعلوه للمجتمع المصري في اهم المجالات علي الاطلاق – وهو مجال المال والطبيعة البشرية – كانت محصلته النهائية كما يلي :–

(١) قتل الطبقة الاولي في مصر – اجتماعيا وماديا وسياسيا .. وتشريدهم داخل البلد او خارجها .. بالرغم من ان ذلك استلزم التضحية بنسبة كبيرة منهم كانت مليئة بالخبرات .. وكانت تموت حبا في هذا الوطن ...

(٢) قتل الحافز الفردي لاي عمل خاص – والاستيلاء علي كل المشروعات الكبيرة والصغيرة في البلد .. ولم تكن اشتراكية باي حال من الاحوال .. بل كانت ممارسةً لرأسمالية الدولة بدلا من رأسمالية الافراد ...

وبذلك خُلِقَ ديناصور كبير من القطاع العام – تُكَبِّلُه قيود من البيروقراطية الحتمية .. ويشبه تماما أمثاله في كل بلد في العالم – شرقه وغربه – مارس هذا الخطأ الكبير ...

(٣) توجيه المجتمع كله الي التعليم الجامعي ..!. ومجاناً...!. والالتزام بتوظيف الجميع ....!. وكان من الطبيعي ان ينحدر مستوي التعليم الجامعي .. حتي يصل الي ما نراه اليوم .. وكان من الطبيعي ان يصبح ناتج هذا التعليم الجامعي طوابير لا نهاية لها من شباب البطالة المقنعة ... وليس هذا كله الا اهداراً لطاقة كبيرة تكمن في افراد هذا الشعب العريق ... [وهذا النوع من القرارات بالذات (قرار تحويل كل الشعب الي التعليم الجامعي) يشبه في سذاجته تفكير الأم البدوية التي يعجبها تاثير جرعة الدواء علي حالة ابنها المريض .. فتعطيه زجاجة الدواء كلها مرة واحدة ... لكي تستعجل شفاءه ...!. ومن الدواء ما قتل ...]

(٤) قتل الحافز الفردي في مجال الاسكان : -

كنا في الثلاثينيات والاربعينيات لا نعبر اي شارع إلا ونري ثلاثة او اربعة لافتات علي الاقل تقول " شقة للايجار " .. وكان صاحب العقار يبنيه احسن بناء .. ويزين مدخله وجدرانه بالرخام .. ويكسو سقفه ونوافذه بافضل انواع النقش والزينة .. لانه سيكون ملكه يسترزق منه طول العمر .. كان يعيد دهانات الشقة بعد خروج اي مستأجر .. ويأتي بالبخور ويذبح الاضحيات تقرُّباً من الله لكي لا تظل شقته خالية .. ولكي يأتيها المستأجرون ..

وكان معظم المستأجرين من اهل الطبقة الثالثة .. ناس من اهل الريف - عبروا حاجز العلم - فوصلوا الي بر الامان : المكانة الادبية .. واليُسر المادي ..

وكانت مرتبات خريجي الجامعة في ذلك الوقت عالية بالنسبة لاسعار السلع والخدمات في هذا الزمان .. وكان يمكنهم استيعاب ايجارات هذه المساكن في سهولة ويسر .. بعكس بسطاء الموظفين في المدن كموظفي البريد والترام والقطارات الذين كانوا يعملون بمؤهلات متوسطة .. فقد كانت مرتباتهم لاتستوعب هذه المساكن بنفس السهولة واليسر ..

وقد كنا ندرك جميعا المفارقة الواضحة بين قدرة خريج الجامعة علي السكن المريح من جهة - وعدم امكانية ذلك لمن لم يدخل الي الجامعة من جهة اخري ولكن أحداً منا لم يتصور اذ ذاك ان هذه المفارقة .. في حد ذاتها ... سوف ينتج عنها قراران من اخطر القرارات التي اصدرها رجال ثورة ١٩٥٢ - واثرت تاثيرا سلبيا الي اقصي الحدود علي مقدرات هذا الشعب .. وهذان القراران هما : -

١ - قرار ان يتحول كل الشعب الي خريجي جامعة ...

٢ - قوانين الاسكان وقوانين التأميم في العام المشئوم .. عام ١٩٦١ ..

وقد اعتبر رجال ثورة ١٩٥٢ ان كل صاحب مسكن هو عدو للشعب .. ومصاص دماء .. وبنوا علي هذا الاعتبار عشرات من قوانين الاسكان .. لم يكن لها من نتيجة الا ان عدل كل انسان عن استثمار مدخراته وماله في اي شئ يمُتُّ للاسكان بصلة من قريب او من بعيد .. واختفت لافتات " شقة للايجار" .. ثم بدأ الناس يبنون لانفسهم وابنائهم فقط .. او يبنون

العمائر ويبيعون شققها فورا بنظام التمليك .. فيكسبون من المقاولة ومن البناء والبيع .. ولكن لا يشعرون باي عاطفة نحو هذا الذي يبنونه .. فكانت كلها كالعلب الصماء دون اي ذوق او جمال .. واصبح البيت الواحد يتملكه عشرون او ثلاثون من الاسر لا يعرف بعضهم بعضا – ونادرا ما تجتمع كلمتهم لصيانة هذا البيت او حفظه من الهلاك البطئ .. واصبح الناس يفزعون من دخول اي غريب الي اي شقة يملكونها لانه قد لا يمكنهم اخراجه مرة اخري .. فبقيت آلاف من الشقق خالية تشهد للجيل من بعد الجيل بالصلة الوثيقة بين المال وطبيعة البشر ..

وقد كانت المحصلة النهائية الآن .. ونحن في اواخر القرن العشرين :–

ان اصبح المسكن هو أندر سلعة في مصر ... وأغلاها قيمة علي الاطلاق ... وفي سبيله كل القيم يمكن ان تهون ...



كاريكاتير جميل .. معبّر .. وصادق .. ظهر في الأهرام ٢٢ / ٣ / ٩٣ أثناء إعداد الكتاب للطباعة ..

ومنذ عام ١٩٦١ الي الآن وصل ملايين الفتيان والفتيات الي سن الزواج .. ولكن لم يكن في امكان اي منهم ان يجد سكنا يؤويه .. فتأخر سن الزواج .. ثم اصبح الزواج شبه المستحيل .. واصبح كثير ممن يتزوجون يعيشون عالةً علي الآباء والأمهات والأجداد .. ثم اصبح الآباء والأمهات والأجداد بضاعةً غير مرغوب فيها .. لآنها تحتل مساكن يمكن ان يستعملها الابناء

والاحفاد ....!. ثم دخلت قوانين الاسكان بين الزوج وزوجته .. وبين الاب وابنه وابنته والحفيد ..وكلما تعقدت الامور صدر قانون جديد .. وتعديل جديد .. وملحق جديد .. ولم يجد الناس مجالا يشكون فيه مما وصلوا اليه الا القصص والافلام .. وكلها تحكي عن هذا الحال العجيب ...

في النصف الاول من القرن العشرين ظهرت (علي مستوي العالم كله) ثلاث مجموعات من الزبانية .. يحاولون جميعا تحقيق هدف واحد محدد بالذات .. وهو تدمير الرابطة التي تربط مؤسسة الاسرة (والتي تتكون من الاب والام والابناء) .. وتحطيم ما تمثله هذه المؤسسة كوحدة خلية متكاملة .. هي الاساس في بناء اي مجتمع بشري سليم ... وهذه المجموعات الثلاثة كانت علي التوالي : –

(أ) داروين ورفاقه .. بتحطيم كل امل النفس البشرية ، ومساواتها بالحيوان ..

(ب) ماركس ورفاقه .. بفكرة الشيوعية كمبدأ .. وإعلاء سلطة الدولة علي صلات الابوة والامومة ..

(ج) سيمون دي بوفوار ورفاقها .. بفكرة المغالاة في معاني تحرير المرأة حتي تصل إلي تبرئها من طبيعتها البشرية .. وعدم إرتباطها بمبدأ الزواج أصلاً ..

وقد إنتشرت هذه الافكار في اجزاء كثيرة من العالم ... وحطمت القدسية التي كانت تحيط بفكرة الابوة والامومة والاسرة .. وعندما تم ذلك .. فسدت المجتمعات وانتشرت كل الشرور ..

اما في المجتمع المصري فلم تتمكن اي واحدة من هذه الافكار الثلاثة من مدّ اي جذور .. ولم تتغلغل اي منها الي نسيج المجتمع الا بطريقة سطحية عاجزة عن اي تأثير .. ويرجع ذلك الي عاملين رئيسيين : –

اولهما – تغلغل العقيدة الدينية في الوجدان المصري الي اقصي الحدود منذ خمسة آلاف سنة .. (ويتشابه في ذلك المسلمون والاقباط ..)

وثانيهما – رسوخ القيم الاسرية وامتداد جذورها في النفس المصرية بحيث انها تحتاج

الي اكثر من جهد خارق وجبار لتحطيمها ..

وبقيت مؤسسة الاسرة في مصر ركنا قوياً يرتكز عليه المجتمع في كل تطوره .. ولم تنجح جميع الاعاصير التي مرت علي مصر في هز اركان الاسرة .. الي ان هزتها قرارات الاسكان التي صدرت في العام المشئوم عام ١٩٦١ ..

وبجرة قلم .. نجح الشبان الذين كانوا يموتون في حب مصر .. وكانوا في موقع الحكم في ذلك التاريخ .. نجحوا بقلة خبرتهم .. (واعتمادهم علي اهل الثقة دون اهل الخبرة) في تحقيق ما جاهد من اجله ماركس .. وداروين .. وسيمون دي بوفوار .. عبر قرن من الزمان ...

(ج) الفترة الثالثة – من ١٩٧٥ الي يومنا هذا

في عام ١٩٧٥ صحا اهل مصر فجأة الي حقيقة مروعة .. اكتشفوا ان بلدهم يدور في حلقة مفرغة خبيثة vicious circle لا تنتهي امثالها الا بعد ان تدمر البلد كله ... سواء تدميرا ماديا لكل موارد الثروة فيه .. او تدميرا معنويا لكل افراد الامة علي جميع المستويات .. وقد تركزت الحلقة المفرغة الخبيثة في الدوّامات الثلاثة التالية :-

١ – مصيدة .. مقصودة .. ومُتَعَمَّدة .. من سلسلة حروب لا يمكن ان تنتهي .. ولا يمكن ان تؤدي الي اي نتيجة .. مهما طال الزمان .... ومهما زاد الرهان ....

٢ – اختفاء كل المبادرات الفردية علي جميع المستويات .. وهروب كل الكفاءات الي خارج البلاد ... وتركيز كل انتاج البلد في يد ديناصور من القطاع العام .. اهترأت جوانبه من تضخم عدد الموظفين العاطلين (وليس العاملين ..!.) فيه ...

٣ – تآكل وتساقط البناء كله .. بدءاً من التعليم الي العلاج الي الاسكان الي الصرف

الصحي الي ماء الشرب الي الكهرباء الي الاتصالات الي الطرق .. الي كل شئ .. .!. وعدم وجود اي تمويل يمكن الانفاق منه علي اي بند يمكن تأجيله الي اليوم التالي .. كالنعامة تدفن رأسها في الرمال ... لتنسي ما هي فيه ... وقد نتجت الدوامة الاولي عن قوي كثيرة ... (ومتعددة) ... من خارج مصر ... كانت تستمتع وهي تري هذا الشعب العريق يلفظ انفاسه ...

ولم تكن حكومة اسرائيل اذ ذاك الا واحدة فقط من هذه القوي ...!. #

[# لو كان نفس الحال قد استمر كما كان بعد حرب ٦٧ لكان الحديث عن مصر الآن يشبه حديثنا وحديث العالم اليوم عن شعب الصومال ... الذي اختفي الآن من خريطة الحضارة الي الأبد ...]

وقد نتجت الدوامتان الثانية والثالثة كنتيجة طبيعية لحقل تجارب افكار السيد ماركس التي طبقت في مصر علي مدي عشرين سنة ...

وسوف يذكر تاريخ هذا البلد العريق لحظة فريدة .. أدرك فيها حاكمها في ذلك الوقت الحقيقة واضحة .. وامكنه ان يدرك ابعادها .. وامكنه ان يبدأ اول خطوة نحو تحطيم هذه الحلقة المفرغة الخبيثة قبل فوات الاوان ... وبذلك امكن لهذا الشعب ان يلتقط نفسا كاد ان ينقطع ... وأن يبدأ في البحث عن علاج لما هو فيه ...

وفي العقد الاخير من القرن العشرين .. لو تأملنا مجتمعنا في مصر .. من خلال عدسات نظارة المال وعلاقته بالنفوس البشرية .. لوجدنا ان المحصلة النهائية لكل ما حدث بعد الحرب العالمية الثانية قد تبلور اليوم في ثلاث مجموعات من الشعب المصري بيانها كما يلي :-

اولاً - مجموعة القادرين مادياً ... نسبة لا تقل عن ثلث الشعب المصري .. ريفه وحضره .. قادرة مادياً علي مواجهة اي درجة من ارتفاع للاسعار يحدث في البلد .. وتتراوح قدرات هؤلاء الافراد ما بين آلاف الجنيهات .. الي انصاف الملايين .. الي عشرات او مئات الملايين ..

ثانيا – مجموعة الموظفين ... نسبة لا تقل عن نصف الشعب المصري .. ريفه وحضره .. تعمل كموظفين .. واكثرهم في خدمة الحكومة والقطاع العام .. وهؤلاء هم المطحونون بين فكّي المرتبات الهزيلة .. وطوفان ارتفاع الاسعار ..

ثالثا – نسبة لا تقل عن سدس الشعب المصري .. من اصل الريف او الحضر .. ما زالت تضع قدما خارج البلد وقدما اخري في الداخل .. وتتردد في الاختيار ...

ولكل مجموعة بعض من التفصيل :–

أولاً .. مجموعة القادرين ماديا – وهي تتكون من العناصر العشرة التالية .. وقد رتبناها علي حسب الترتيب الزمني لنشوئها ... # :–

[ملحوظة عابرة : # نري بعض الكتابات في مصر تخلط احيانا بين الثراء في حد ذاته من جهة .. وبين الفساد واللصوصية من جهة اخري .. وهو قول غير صحيح ... لأن أكثر من ثلثي هذه العناصر العشرة لم يكن ثراؤها الا نتيجة عمل وجهد وإنجاز .. لا يخجل .. بل يفخر بها اصحابها ... وخطر هذه الكتابات ليس فقط في عدم صحتها .. بل فيما توحي به من حقد بين ابناء الشعب الواحد ... واذا كانت عن عدم دراية فهي مصيبة .. واذا كانت عن تعمّد وسبق اصرارٍ فالمصيبة أكبر ...]

ومجموعة القادرين ماديّاً تتكون من :–

١ – كل من كان تحت يده قطعة ارض زراعية او ارض مبانٍ او مسكن او عمارة مهما كانت صغيرة – ولم تكن مستأجرة للغير .. يوم نزلت مقصلة القوانين المشئومة عام ١٩٦١ .

٢ – كل من كان تحت يده اموال او تجارة خارج مصر يوم نزل الستار الحديدي حول البلد عام ١٩٦١ .

٣ – كل من مارس العمل في مجال تقسيم الاراضي وبناء وتمليك المساكن بعد اختفاء لافتات الشقق للايجار ...

٤ – الحرفيون علي كافة الأنواع .. من سباكة الي نجارة .. الي عمال البناء .. الي اصلاح

السيارات الخ .. والسبب الواضح كان قلة عددهم بعد ان هاجر الكثيرون خارج مصر ..

٥ – كل الكفاءات المهنية المتميزة التي بقيت في مصر تعمل في القطاع الخاص من أطباء او مهندسين او محامين .. فقد كان الخبراء والمتميزون منهم قلة بعد ان هاجر الكثيرون ...

٦ – كل من اشتري بالعملة الصعبة عام ١٩٦٨ قطعة ارض مبانٍ من الحكومة .. وهي من الاراضي التي استولت عليها عام ١٩٦١ .. وارادت بيعها بعد حرب ٦٧ لتمويل الخزينة الخاوية ...

٧ – منذ اخذ رجال ثورة ١٩٥٢ زمام الامور في ايديهم .. بدأت القوانين الجديدة تُفَصّل وتُصاغ داخل غرف مغلقة بواسطة عدد محدود من اهل الثقة دون اهل الخبرة .. فكان من الطبيعي ان تُكتَشف عند بدء تطبيق اي قانون منها ثغرات كثيرة تحتاج الي ملحق .. او تعديل .. او مذكرة تفسيرية .. بعضها بأثر رجعي وبعضها باثر لاحق .. وبعضها ليس له تحديد ..

وقد تخصص كثيرون من ابناء هذا الشعب الذكي .. (!!) .. في دراسة هذه القوانين فور صدورها .. واكتشاف الثغرات فيها حتي من قبل ان يتنبه اليها اي خبير .. واستغلال هذه الثغرات في فتح ابواب الثراء في كل مجال ... قبل ان يصدر التعديل ..!.

٨ – النسبة المتوقعة من الفساد بين موظفي الحكومة .. والتي لا تختلف عنها في اي بلدٍ مارس نظما شيوعية او شبه شيوعية .. او انشأ ديناصورا للقطاع العام الحكومي ...

٩ – كل من مارس تجارة المواد الاستهلاكية بدءاً من الجبنة المستوردة الي السيارات المستوردة .. فعندما بدأ تشجيع المبادرات الفردية في السبعينات .. رأينا جزءاً كبيرا منها يبدأ من السطح وليس من الجذور .. وأقبل الكثيرون علي العمل في كل ما هو تجارة .. وكانت اسهل السلع هي السلع الاستهلاكية التي حرم منها المصريون مددا طويلة .. وكانت النتيجة المتوقعة هي انفلات فجائي في اتجاه غير سليم بالنسبة للبلد عموما .. ونتجت عنه ثرواتٌ طفرةٍ طائلة في ايدي كثير من التجار .. ولم تكن مصر وحدها في هذه المعاناة .. فهذه هي النتيجة المتوقعة عندما تُفتح الابواب والنوافذ فجأة علي خمسين مليون نسمة كانوا داخل اسوار لا ينفذ منها النسيم ... وقد حدث نفس الشئ عندما بدأت الصين منذ عشر سنوات تفتح نوافذها وابوابها بعد طول احتباس ... ونراه يتكرر اليوم امام اعيننا .. في

روسيا ... وفي دول اوربا الشرقية.... بعد سقوط صنم الشيوعية الكئيب ...

١٠ - كل الكفاءات التي هاجرت خلال الستينيات الي امريكا او اوربا او البلاد العربية .. ثم بدأت تعود .. عندما تأكدت ان الستار الحديدي قد رُفع الي غير رجعة ...

وقد بدأ هؤلاء في اعادة فتح ابواب الخدمات والانتاج المحلي في مصر مرة اخري ... كما كانت في الثلاثينيات والاربعينيات ... فمن الخدمات ظهرت الفنادق ومكاتب السياحة والنقل والمستشفيات والبنوك علي سبيل المثال ... ومن الانتاج ظهرت المصانع والمزارع من كل الانواع ...

» » » » » » » » » »

ثانيا - مجموعة الموظفين ... وكما قلنا فهؤلاء هم المطحونون بين كماشة المرتبات الهزيلة .. وطوفان ارتفاع الاسعار ..

والكارثة الكبري هي ان من بين هذه المجموعة يوجد الفئات الاربع التالية : -

١ - جميع اساتذة الجامعات .... واساتذة الازهر ....

٢ - جميع المدرسين والمعلمين في طول البلاد وعرضها ....

٣ - جميع خبراء الاقتصاد والصناعة والزراعة والرياضة والادب والفنون العاملين تحت لواء الحكومة والقطاع العام ..

٤ - جميع القضاة ووكلاء النيابة والشرطة .. والمسئولون عن العدالة والامن والقانون ....

ومن المفروض منطقيا في كل بلاد العالم الغربي والدول المتقدمة ان هذه الفئات بالذات تتمتع دائما بوضع خاص في المجتمع ... وتُغدَق عليهم اعلا المرتبات والاجور والامتيازات .. بحيث يُبعَدون تماما عن التفكير في المتطلبات الاساسية من طعام وملبس ومسكن وأمان .. لانفسهم او لأسرهم واولادهم .. وبحيث يمكنهم التفرغ تماما وبكل اطمئنان الي ما

يمارسون من عمل .. وعمل هذه الفئات الاربع هو القاعدة الاساسية لبناء اي مجتمع سليم ...

وفي الثلاثينيات والاربعينيات .. كانت هذه الفئات الاربع بالذات هي الفئات التي تتمتع بأعلي دخل في المجتمع .. وكذلك أعلي درجات الاحترام والتقدير علي كل المستويات ..وكان هذا هو الوضع الطبيعي ... وكانت نتيجته ان المجتمع كان فعلاً يتطور ببطءٍ وثباتٍ في الاتجاه الصحيح ...

ثالثا – مجموعة المترددين في العودة الي مصر ..

ولم تكن الهجرة اصلا من السمات الواضحة للشعب المصري علي طول آلاف السنين .. بعكس بعض الشعوب الاخري التي تعودت علي الهجرة من قديم الزمان كالشعب اليوناني والشعب اللبناني علي سبيل المثال .. وكان ارتباطهم بمصر اقوي بكثير من عوامل الهجرة والرحيل ... إلا بعد العام المشئوم عام ١٩٦١ .. عندما اصبحت قوة الجذب الي خارج مصر اقوي الف مرة من طبائع آلاف السنين ...!.

(# عن علي بن أبي طالب – كرم الله وجهه – " .. الفقر في الوطن غربة .. والغني في الغربة وطن ... ")

ومن أخطر ظواهر هذه الهجرة غير الطبيعية أن أكثر من نصفها تكون هجرةً للأب وحده .. لإكتساب المال خارج مصر .. تاركاً أسرته وأولاده يرعاهم المال الذي يرسله إليهم .. وكأنه عن الأبوّة بديل ..!!!! وهذا الأمر هو ثاني أخطر الأسباب التي ساعدت علي تفكّك رباط أسرٍ كثيرة في مصر .. أما السبب الأول والأكبر فهو ما ذكرناه عن السكن .. والذي قد أصبح في مصر أغلي سلعة .. وفي سبيله يمكن لكل القيَم أن تهون ...

(د) قادم الأيام في مصر

مرت علي مصر فترة من عام ١٩٥٢ الي عام ١٩٨١ كان من المستحيل فيها علي اي احد ان ينتقد ما يعمله الحاكم .. او ان يقترح حلولا اخري او طرقا جديدة .. ولم ينتج عن هذا الحكم الفردي الا تعقيد اكثر لكل المشاكل ... وهذه دائما هي الصفة الابدية لكل حاكم يستأمنه الناس علي ارواحهم وأرزاقهم .. فتُعمَي بصيرته عن أي رأي غير ما يراه .. وأي قول غير ما تريد سماعه أذناه ..

وكانت الحجة دائما هي ما يلي : –

أ – انه من السهل ان تنتقد عندما تكون بعيدا عن عجلة القيادة – لا تلمس المشكلة بنفسك .. وان الحكومة تحيط علما بكل الجوانب في اي موضوع .. بينما المنتقدون لا يرون الا جانبا واحدا ..

ب – ان كل ما يريده الناس سوف توفره لهم الحكومة .. وان هذا سوف يشمل كل شئ .. بدءاً من الطعام والملبس والماوي والامان ... الي التعليم والعلاج والرعاية ... وإنتهاءً بالإعلام والمسارح والترفيه ...

وبناء علي ذلك استسلم الشعب المصري .. مجبراً او طائعاً .وسلّموا كل العنان الي الحكومة وممثليها .. وأراحوا رءوسهم وأجسادهم في سلبية رهيبة حرمت هذا البلد من كل الطاقات الخلّاقة في هذا الشعب الأصيل ... وألقوا بالمسئولية كاملة علي عاتق من يتصدّي لحكم هذا البلد ... (وأصبح كل ما يقدمونه للحاكم من مساعدة لا يزيد عن .. دعاء الوالدين ..! ودعاء الجميع له بالتوفيق ...!) وتفرغت فئات كثيرة من هذا الشعب لجانبٍ واحدٍ من جوانب الإنتاج .. وهو إنتاج الأطفال ...

وعندما أضيئت انوار حرية الكلام مرة اخري في مصر إنبرت كل الاقلام وكل الالسنة في وقت واحد تشرح وتحلل وتنتقد وتقترح .. بعضها موضوعيٌ بنّاء .. وبعضها مجرد اثارة ولفت انظار .. ولكن كانت المحصلّة النهائية لكل ما قيل هي ما يلي : –

إتفق الجميع ... علي أنه يوجد في الجسد المصري الآن .. العلل الرئيسية الخمسة التالية : -

١ - التعليم - اصبح دوّامةً تتلقّف الطفل الصغير من سن الخامسة .. وتحرمه من طفولته وسعادته .. وتُجرّده حتي من ذكائه الفطري .. وتحشو راسه بمعلومات كجداول الضرب عليه ان يحفظها دون ان يفهم شيئا .. والمدارس كئيبة خالية من اي رياضة او ذوق او جمال ..ويظل الطفل يدور في هذه الدوامة ويدور ويدور .. وتدور معه أمه وأبوه في حيرةٍ وعجزٍ كامل عن فعل أي شئ .. الي ان تلقي به هذه الدوامة علي باب الجامعة اخيرا ... خرّيجَ جامعةٍ لا يصلح لأي شئ في الدنيا الا ان يجلس عليّ مكتب .. يحتمي به من الدنيا في سلبيّةٍ كاملة .. لأنه فعلا غير قادرٍ علي ان يفيد احداً .. او يستفيد ...

٢ - السكن - اصبح أغلي سلعة في مصر .. وفي سبيله كل القيم يمكن ان تهون ...

٣ - الطعام - اصبح استيراده اسهل من انتاجه داخل البلد .. ومن بديهيات المال وطبيعة البشر ان من يقترض لياكل .. (سواء كان فردا او حكومة) .... فإنه يكون قد وضع قدماً في النار ...... وقدماً اخري في البحر العميق ...!.

٤ - سقوط الفئات الاساسية في المجتمع ... (وأهمها اساتذة الجامعات .. والمعلمين في طول البلاد وعرضها .. ورجال الأمن والنيابة والقضاء ..) الي قاع المجتمع .... مكبّلين في سلاسل الوظائف محدودة المرتبات .. وبهذا انضموا الي نصف الشعب المصري الذين يعملون كموظفين مطحونين بين المرتبات الهزيلة من جهة .. وطوفان ارتفاع الاسعار من جهة اخري ..

وهذه الفئات بالذات من المفروض ان تكون هي قمة الهرم في اي مجتمع متحضر في العالم

.. شرقا او غربا .. وهي التي كانت تحظي في الثلاثينيات والاربعينيات في مصر بأعلي الدخول والمرتبات .. وأعلي درجات الاحترام والتقدير .. فكانت قادرة علي الخدمة والعطاء .. وعطاء هذه الفئات هو اساس سلامة اي مجتمع دون ادني شك او اختلاف ..

٥ - أنه نتيجة لكل ما سبق فقد تشكَّلَ جيل الشباب الحالي بطريقة شاذة وغير طبيعية ... واصبح يشكِّلُ تحت اقدام هذا الشعب اليوم قنبلة بشرية زمنية تكاد تنفجر ولا تحتمل اي تسويف او انتظار :-

فيوجد بيننا الآن عشرة ملايين من اولادنا وبناتنا (ويوجد منهم واحد او اكثر في كل بيت من بيوتنا .. من أغني الناس الي افقر الفقراء ...) يتَّصف ٩٥ ٪ منهم بالصفات التالية :-

١ - كلهم فتيان وفتيات من سن الثامنة عشرة الي سن الخامسة والعشرين ،

٢ - لم يؤهلهم تعليمهم الجامعي لاي فائدة تذكر يقدمونها الي هذا المجتمع .. او الي انفسهم .. واصبحوا بناء علي القانون البديهي للعرض والطلب بطالةً ما فوقها بطالة .. وفراغاً ما بعده فراغ ...

٣ - وبسبب ندرة السكن اصبح الزواج لهم شبه المستحيل ...

وإذا اراد اي طاعن ان يطعن هذا البلد ليحاول القضاء عليه بعد ان بدأ يفيق .. فلن يجد اقرب من هؤلاء العشرة ملايين انسان .. يستغل ضعفهم .. ويستثير مشاعرهم .. ويوجههم بأصابع خفيَّة .. (او مكشوفة ..!) الي اي شئ يريد ..

واذا استمرت الاوضاع كما هي (دون حلول جذرية) الي عام ٢٠٠٥ فسوف يتجمع لدينا في بيوتنا مجموعة اخري من هذا الشباب بنفس المواصفات يقدر عددها بخمسة عشر مليونا .. آخرين .....!..!...

»»»»»»»»»»»»»»»»»

وبذلك الاتفاق يكون الجميع قد انتهوا من مرحلة التشخيص .. وبقيت مشكلة العلاج .. وهو هنا بطبيعته ذو امدٍ طويل .. لانه يعالج مشاكل تراكم بعضها عبر اعوام طوال ..

وافضل العلاج في مثل هذه المواقف ما اتصف بالصفات التالية : -

[وكان الله في عون من يتصدّون لحل هذه المشاكل .... بعد أن تراكمت حتي صارت كالجبال ...!..!]

(أ) التدرج .. في التغيير لأي اوضاعٍ غير سليمة .. .. لان طفرة التغيير (حتي إلي الأفضل) في مصائر الشعوب تخلق دائما هزّاتٍ إجتماعية لا ترحم .. ومن أقسي ما يكون .. واقرب مثال لذلك ما يجري اليوم في الاتحاد السوفياتي واوربا الشرقية منذ إنهار صنم الشيوعية الكئيب ..

والتدرج هنا يشبه تماما تدرّج الطبيب الذي يعالج مريض المخدرات .. ومريض الإدمان ...

(ب) ما توافَقَ مع الطبيعة البشرية .. بحيث يسهل تنفيذه .. فإن من ينفذ العلاج في آخر الامر هم البشر انفسهم .. وليس من يصف لهم العلاج ...

ولذلك فإننا نعتقد ان البنود الاربعة التالية قد يمكنها ان تعطي اسرع النتائج .. بأقل التكاليف :-

البند الاول : - كادر خاص يرعي الفئات الاربعة الاساسية في المجتمع .. واهمها علي الاطلاق اساتذة الجامعات والمعلمون .. ويرتفع بهم عن مستوي البحث عن الاساسيات لانفسهم ولاولادهم واسرهم .. ويعطيهم من المميزات ما يجعلهم متفرغين تماما لخدمة هذا المجتمع في نزاهةٍ وعلُوّ مقام ...

وليس ذلك فقط - بل ان اختبارات القدرات والاختبارات النفسية التي يجتازها رجال الشرطة والحربية لهي ألزم ما يكون لمن يريد ان يكون معلّماً يستأمنه هذا الوطن علي أغلي الكنوز ...

ولعلنا نتمكن مرة اخري من وصف المعلم بصفة الرسل والانبياء .. وان يعود مرة اخري قُدوَةً لنا وللجميع .. وان يستحق مرة اخري بيت الشعر الذي يقول فيه شوقي :

قف للمعلم .. وفِّهِ التبجيلا   كاد المعلم .. ان يكون رسولا

البند الثاني : – تغيير جذري وشامل لبرامج .. ونظم .. ومفهوم .. التعليم الاساسي .. والتعليم المهني .. والتعليم الجامعي .. تغييرا مبنياً علي الاسس المتحضرة الحقيقية .. والتي اصبحت معلومات بديهية .. ومتاحة لكل من يريد التنفيذ .. ويكون الهدف هو انقاذ الجيل المتواجد حاليا داخل اسوار المدارس والجامعات من نفس المصير ..

عندما اراد امبراطور اليابان في اوائل القرن العشرين ان يحول بلاده الي دولة عصرية قوية كان اول ما فعله ان لجأ الي التعليم الحقيقي لأطفال وشباب أمته .. وفي خلال جيل واحد كان الحصاد .. خيرَ حصاد ..

البند الثالث : – إطلاق التامين الخاص من عقاله .. ونشر الوعي التاميني كما في بلاد العالم المتقدم .. وتبني فكرته واهدافه .. وإدخاله عنصرا هاما في الإعلام بنفس الاهمية (او اكثر) التي تُعطَي لحملات التطعيم وتنظيم النسل ..

ولو دخل التامين الخاص كبند اساسي في مصروفات كل انسان .. غنيا كان ام فقيرا .. تماما كالطعام والكساء والمسكن .. لاختفت المفاجآت والكوارث المالية تماما من حياة كل انسان وكل اسرة .. واذا شمل هذا كل شئ من تامين علي فقد عائل الاسرة .. الي تامين الحوادث والكوارث والزلازل .. الي تامين العلاج الطبي .. الي تامين المعاش المُجزي في الكِبَر .. لأزاح عن كاهل الحكومة عبئاً ما بعده عبء .. ولأصبحت المحصلّة النهائية هي فضٌ الإشتباك الشامل الكامل ... بين التزامات الافراد وأعبائهم .. وبين التزامات الحكومة وأعبائها ... ولكانت الحكومة هي اول المستفيدين ... [وبالنسبة للقادرين ماليا (ولو جزئيا) فسوف تصبح اقساط التامين امتصاصاً جيدا لبعض سيولة الادخار .. يساعد في اتجاه تقليل السيولة وتقليل التضخم وتقليل ارتفاع الاسعار ... وسوف تصبح كذلك امتصاصاً جيدا لبعض سيولة الإنفاق والإستهلاك فيما لا يفيد ...]

البند الرابع : – وهو بخصوص المسكن .. اغلي السلع اليوم في مصر وأعلاها قيمةً .. والذي في سبيله كل القيم يمكن ان تهون ..ولعلاجه شِقَّان : –

الشق الاول هو الالغاء الفوري النهائي الذي لا رجعة فيه لكل قوانين الاسكان الكئيبة التي

صدرت في العام المشئوم عام ١٩٦١ .. وذلك فقط بالنسبة لأي مسكن لم يُستأجر من قبل .. وبذلك لا ندخل في متاهة الآثار الرجعية للقوانين .. ولا تحدث هزّاتٌ فجائية تهدّد السلام الاجتماعي الذي دائما عنه يتحدثون ... وسوف ينتج عن ذلك انه في اليوم التالي سوف يصبح مُتاحاً للتأجير ما يزيد عن مليون شقة يختزنها اصحابها ويخافون ان يدخل من بابها أي غريب .. وسوف تتكفّل بديهيات العرض والطلب بتحديد اسعار هذا التاجير دون اي تدخل من جانب الحكومة او أحد ..

ثم من بعد ذلك يبدأ التدرج في فض الإشتباك بين الملاك والمستأجرين الحاليين .. والذين هم جميعا ضحايا .. لهذا القانون الكئيب ..

والمأمول هو انه في خلال بضعة سنوات قد يعود الاطمئنان الي نفوس الناس ، بحيث يعودون مرة اخري الي استثمار مدخراتهم في بناء مساكن للتأجير .. وتعود مرة اخري لافتات تقول " شقة للإيجار "

والشق الثاني لعلاج مشكلة الاسكان هو إدخال نظام شراء المساكن بالنظام المشهور في الغرب .. والذي نجح نجاحا منقطع النظير .. وهو النظام الذي يسمي " تقسيط البنوك وضمان المسكن mortgage " (وسوف نزيده تفصيلا ما بعده تفصيل) .. وهذا النظام افضل الف مرة من نظامي التمليك اللذين يسودان الواقع في مصر الآن وهما :

١ – التمليك للافراد من عمارات الاسكان الشعبي والمتوسط والذي تتحمل الحكومة اعباءه كلها من الالف الي الياء ..

٢ – والتمليك الخاص بين الافراد وبين من يبنون المساكن والعقارات ...

عيوب نظام التمليك الحكومي : –

ان هذا النظام يكاد يكون مَنحاً وعطاءً بلا مقابل .. فكأن الحكومة بالتدريج قد مدّت التزامها من الطعام المدعوم (المجاني ..!؟) الي التعليم المجاني .. الي العلاج المجاني .. الي التوظيف المجاني .. واخيرا الي الاسكان المجاني ..!!! وهو مصيدة ما بعدها مصيدة ..

والتزام عجيب ما بعده التزام ...

وحتي لو لجأت الحكومة الي تقسيط اثمان هذه المساكن لهؤلاء الناس علي عشرات السنين فإن الحجم الكبير للبيروقراطية التي تنظم كل هذا .. والقيمة التضخمية لما يسددونه بعد عشرات السنين .. والطريقة التي تُمنح بها هذه المساكن بتوزيع شهادات التمليك في حفلات الدعاية الحزبية والانتخابات .. تجعل من كل هذا ليس الا منحا وعطاء بلا مقابل .. مهما كانت التسميات ..

والكارثة الكبري في كل هذا " المجان " هو ان النفس البشرية (من واقع الطبيعة البشرية كما خُلِقَت) لا تشعر ابدا بالقيمة الحقيقية لأي شئ تحصل عليه مجانا .. وبدون جهد .. او عرق .. او مقابل .. او كما يقول الانجليز " people value what they pay for ... "

وترجمته الحرفية هي ان الناس لا يقدرون حق القدر الا لما يدفعون ثمنه .. وليس ابدا ما يُعطي لهم منحةً و عطاء وتكفينا نظرة واحدة الي سكان هذه المساكن التي تملكوها من الحكومة .. لا يوجد واحد منهم يشعر بالفخر بان هذا البيت ملكه .. لا يوجد واحد منهم يحرص ولو ١٠ ٪ علي نظافته .. او صيانته .. او جماله .. او ازدهار حديقته .. او عدم ازعاج جاره ..

ولو كانت هذه النفوس البشرية قد أتيح لها اختيار مكان السكن .. واختيار حجمه او نوعه .. والالتزام بدفع ثمنه طواعية واختيارا (كما سوف نري) ... ثم حرية وسهولة تغييره فيما بعد (كما سوف نري) .. لكانت كل الاطراف من اسعد ما يكون ...

<u>عيوب نظام التمليك الخاص</u> : -

١ - التكلفة في متناول ايدي ثلث الشعب المصري فقط .. وهم طبقة القادرين ماديا .. والتي فصلْنا عناصرها العشرة في صفحة ٢٩٩

٢ - نظرا لارتفاع التكلفة في الثمن وفي التشطيبات وفي الديكور ..الخ فانه نادرا ما يتمكن صاحب مسكن من تغيير مسكنه في وقت لاحق .. ولاي سبب كان.... نظام ظالم .. نظام غير آدمي .. نظام كئيب ..

٣ - ونتيجةً فرعية لذلك نري الشاب او الفتاة في مقتبل العمر .. وقد تخرج من الجامعة

وانضم الي طوابير البطالة المقنعة .. وقد يقضي عدة سنوات بدخلٍ ضئيل او مرتبات هزيلة .. تسندها دائما مساعدات امه وابيه .. ثم يريد الزواج .. وهنا تحدث المفارقة العجيبة التي يفرضها واقع الاسكان العجيب .. فمن المفروض عادة في كل بلاد العالم ان الاسرة الصغيرة الجديدة تبدأ كفاحها في الحياة بمسكن صغير .. يكبر فيما بعد مع ورود الاطفال .. ثم يزيد حجما وفخامة كلما زاد دخل الاسرة .. وكلما مدّ الشاب والفتاة جذورهما في دنيا العمل والحياة .. ولكن ما يحدث الآن هو ان الاب والام يتكفلان بإيجاد المنزل الفاخر للعروسين .. منزل قد يكون افخم واكبرمن منزل امه وابيه .. لا لشئ الا لانه لن يكون في امكان هذا الشاب او الفتاة ان يغيرا هذا المسكن مهما طال بهما الزمان .. وعليهما ان يستعدا لاستقبال كل ما يزيد عليهما من اطفال.. او يُسرِ مالٍ .. او جاهٍ وسلطان .. كله في نفس البيت الي آخر الزمان ...

لقد اصبح امتلاك الإبن او البنت لأي شقة هو المؤهل الوحيد لأي زواج .. لقد اصبح السكن .. هو أغلي سلعة في مصر .. وأكثرها قيمةً .. وفي سبيله كل القيم يمكن ان تهون ...

٤ – قد يحتوي المبني علي عشرين او اربعين شقة لا يعرف اي ساكن منهم ايا من الآخرين .. ونادرا ما تجتمع كلمتهم علي الصيانة الضرورية والرعاية التي يحتاجها اي مبني .. مثله مثل اي حديقة او سيارة او حتي اي انسان .. فنجد المدخل قذرا كئيبا .. والسلم مظلما .. والمصاعد في عطل مزمن .. ومواسير المياه والصرف ترشح هنا وهناك .. ورائحة صناديق القمامة المتناثرة في الادوار تزكم الأنوف ..

وليس هذا وصفا مُبالغاً فيه .. بل هو واقع الحال الفعلي لما لا يقل عن ٨٠ ٪ من عمارات التمليك .. حتي اصبحت تنافس في ذلك العمارات القديمة التي يستأجرها الناس بالقروش والملاليم منذ عام ١٩٦١ ...

٥ – احتمالات النصب والاحتيال .. وخاصة عند شراء شقق في مباني ما زالت في طور البناء .. واحتمالات الاهمال في مواصفات البناء .. وغير ذلك من عشرات الاحتمالات .. التي تُتَرجم نفسها في نهاية الامر الي مزيد ومزيد من التعاسة والعناء ..

ما هو نظام شراء المساكن بطريقة " تقسيط البنوك .. وضمان المسكن " ؟؟ ... هو ما يلي : –

اذا اراد شاب في بدء حياته العملية في بلاد الغرب ان يقترض من بنك لكي يبدأ مشروعا او تجارة فقد يجد صعوبة في ذلك .. لانه لا يوجد عنده ما يضمن للبنك امواله في المستقبل .. " credit worthiness " أما اذا اراد نفس الشاب ان يقترض من نفس البنك ليشتري منزلا .. ليتزوج فتاته .. ويبدأ تكوين اسرته .. فسوف يستقبله موظف البنك بالترحاب .. وسوف يقرضه ما يريد .. بشرطين بسيطين هما ما يلي : –

١ – ان يكون حجم المنزل .. وبالتالي حجم القرض ..في متناول ما يمكن ان يدخره من مرتبه او عمله الحالي وترقياته المنظورة .. بحيث يمكنه سداد القرض علي ثلاثين سنة علي سبيل المثال ..

٢ – ان يكون المنزل هو الضمان لاموال البنك ..

وسوف يذهب الشاب وفتاته في اليوم التالي للفرجة علي عشرات المنازل الصغيرة .. بعضها منزل منفصل بحديقة صغيرة في الضواحي .. قد تستلزم سيارة .. وبعضها شقق صغيرة في عمائر اقرب الي مكان عمله بحيث يمكنه استعمال الاوتوبيس .. بعضها جديد لم يُسكَن بعد .. وبعضها كانت تقطنه اسرة اخري مثلهما .. وانتقلت الي مسكن اكبر بعد بضع سنوات .. وسوف يسعد صاحبنا وفتاته باختيار عشهما الصغير بانفسهما .. عالمين انهما يمكنهما تغييره في اي وقت يشاءون ...

لم يمدّ هذا الشاب وعروسه أيدي التسوّل الي الحكومة .. ولم ينتظرا عونا من الآباء والامهات .. ولنتأمل كيف يُشبِعُ هذا المنزل الصغير المتطلبات الاساسية والنفسية لهذه الاسرة الجديدة .. وكيف يتوافق مع الطبيعة البشرية لكل من الشاب والفتاة : –

١ – إشباع غريزة التملك وغريزة الخصوصية .. فقد اصبح المنزل مملكتهما الصغيرة من صباح اليوم التالي .. وسوف يقدرانه حق قدره .. لانهما سوف يدفعان ثمنه اولا باول من ناتج الجهد والعمل ..

٢ - لقد شاركت الفتاة بنفسها في اختيار المكان .. ثم الاثاث .. وسوف تترجم اعتزازها بالعش الجديد (.. وهي غريزة اساسية في نفس أنثي البشر ..) الي عناية ورعاية ونظافة .. والي لمسات الجمال التي تمكنها ميزانيتها من تنفيذها .. فيتعوّد الطفل منذ صغره علي النظافة والذوق والجمال ..

٣ - صيانة المنزل والمداخل والسلالم والمصاعد ليست من شأنهما .. بل تشرف عليها الشركة مالكة المنزل .. وهي بها كفيل ..



أحلام عشرة ملايين
من شباب مصر ...
وقد حرموا جميعاً
من هذه الاحلام ..
في أحد أيام ..
عام ١٩٦١ ...!!.

٤ - سوف تختفي غريزة الاسراف والتبذير والاستهلاك الزائد .. لأنه توجد الآن غريزة اقوي منها .. وهي الاحساس بالهدف .. وهو الادخار من اجل اقساط البنك .. ولن يتكلف هذا شططا ..فقد تم اختيار المنزل في حدود هذا الادخار ..

٥ - وجود الهدف الواضح يشجع علي زيادة النشاط في العمل .. وقد يصبح حافزا علي مزاولة العمل الخاص لزيادة كمية الادخار ..

٦ - اصغر الاحجام من هذه المنازل يمكنها استيعاب الطفل الاول .. وحتي الطفل الثاني الي سن خمسة او ستة سنوات .... فإذا ارادا التبديل والتغيير ... لهذا السبب او لاي سبب أخر ... فما اسهل ذلك : زيارة للشركة مالكة المنزل .. وزيارة للبنك .. وفنجان قهوة .. ويتم التغيير والتبديل .... :-

ويصبح المنزل القديم بأقساطه المسدّدة هو الدفعة الاولي من ثمن المنزل الجديد .. وهكذا دواليك ....

[# ولنتأمّل هنا مثلاً واقعياً لأحد أبسط هذه المساكن : -

لنفترض انها سوف تكون شقة .. مثل شقق الأستوديو المشهورة في باريس والدول الاوربية .. وتتكون من :

غرفة نوم واحدة كبيرة ٥ X ٤ = ٢٠ مترا مربعاً

غرفة معيشة كبيرة نفس المساحة = ٢٠ » »

مطبخ متوسط الحجم ٣ X ٣ = ٩ » »

حمام » » ٢ X ٣ = ٦ » » إجمالي ٥٥ متراً

تتراوح تكلفة المتر المربع مباني وتشطيبات الآن (١٩٩٢) ما بين ٣٠٠ الي ٣٥٠ جنيها ... (ومن الممكن تخفيضها اذا رفعنا منها قيمة الارض .. إذ لا يوجد داعي لإحتساب الارض ضمن هذه التكلفة .. ويمكن ان تبقي الارض ملكاً للبنك او للشركة كما يحدث في المباني التي يقيمها جهاز الاراضي التابع للقوات المسلحة حالياً) إذن سوف تصبح التكلفة كالتالي :

ستون متراً مربعا X ٣٥٠ جنيه = ٢١٠٠٠ جنيه

الفوائد في حدود ٤ ٪ (قرض دولي خاص ذو فوائد رمزية)

تحتسب بمعدّل التصف ٢ ٪ عن المبلغ كله في المدة كلها

واحد وعشرين الف X ٢ ٪ X ثلاثون سنة = ١٢٦٠٠ جنيه

فيكون الاجمالي ٣٣٠٠٠ تقسم علي ٣٠ سنة = ١١٠٠ جنيه في السنة

تقسم علي ١٢ شهر = حوالي ٩٠ جنيها في الشهر

وهو مبلغ قد اصبح في متناول كل انسان في هذا الزمان ....

واذا احتسبت التكلفة في حدود ٣٠٠ جنيه للمتر المربع يصبح المبلغ ٨٠ جنيهاشهريا بنفس طريقة الحساب ....]

» » » » » » » » » » »

ولنتأمل الآن المميزات التي عادت علي المجتمع ككل من تطبيق هذا النظام : -

١ - في سبيل الحصول علي الخصوصية اقبل هذان العروسان علي هذا المنزل الصغير بكل سعادة وترحاب .. ولم يكلفا اهلهما او انفسهما شططا ..

٢ – اصبح الزواج في متناول كل شاب وفتاة ..(وهو مكسبٌ كبير لأي مجتمع) .. دون الحاجة الي انتظار السنين والسنين .. من اجل ان .. " يكوّن الشاب نفسه " ... اي يصبح غنيا يمكنه امتلاك الشقة الفاخرة ... التي سوف يقيمان فيها الي آخر الزمان ...

٣ – التشجيع علي الادخار .. وتوجيه المدخرات الي السكن .. بدلا من الاستهلاك واشباع الفراغ بالسلع الاستهلاكية .. وفيما لا يفيد ..

٤ – الشركات المالكة لهذه المنازل لا تنشئ هذه المنازل من باب الصدقة واعمال الخير .. بل انها تكسب من ورائها الشئ الكثير .. بحيث انه توجد بدل الشركة الواحدة الف شركة تستثمر في هذا المجال .. وهو توجيه للاستثمار الخاص يعود علي اصحابه وعلي المجتمع كله بافضل الفوائد وافضل المميزات ...

٥ – البنوك المقرضة لهذه الاموال لا تقرضها من باب الصدقة واعمال الخير .. بل انها تكسب من وراء النظام كله دون ادني شك ..

»»»»»»»»»»»

وهل يمكن تطبيق هذا النظام في مصر ..؟؟

نعم .. والف نعم .. وفي خطوات سهلة ... لا يتعارض اي منها مع اي نظام او قانون...

وكلها مجالات للعمل الخاص ... لا تحتاج من الحكومة الي مزيد من الموظفين .. او المزيد من البيروقراطية أو التعقيد ...

* * * * * * * *

[وهذا مجالٌ الإستثمار الخاص سوف يكون مصدراً لسعادة الكثير من المصريين لأنه يحقق لهم كل المواصفات التي تعشقها النفس المصرية منذ مئات السنين : –

(أ) عائد شهري منتظم ..

(ب) خالي من شبهة "الربا" علي حسب إعتقادهم .. (وهو حديث طويل طويل ..!)

(ج) رأس المال آمن .. بل تتزايد قيمته مع الأيام ..

ولو ظل باب الإستثمار في الإسكان مفتوحاً ومتاحاً (كما كان قبل عام ١٩٦١) لما وَجَدَ زبانية توظيف الأموال .. وشركات النصب والإحتيال .. في أرض مصر أي مجال ...]

* * * * * * * * *

الخطوة الاولي : توجيه جزء من القروض الدولية ذات الفائدة المنخفضة طويلة المدي .. الي تمويل البنوك التي سوف تشارك في هذا المشروع .. وليكن البنك العقاري وفروعه علي سبيل المثال ..

الخطوة الثانية : تُقسِمُ الحكومة علي المصحف .. والانجيل .. والتوراة ..!!..!... أنها سوف لا تتدخل مهما طال الزمن في العلاقة الثلاثية الخاصة التي تربط بين الافراد .. والبنوك المقرضة .. والشركات التي سوف تستثمر اموالها في هذا المجال .. وسوف يفتح هذا التعهد من جانب الحكومة باباً جديدا مجزيا للاستثمار الخاص .. يمكنه امتصاص الكثير والكثير من سيولة ترقد الآن خاملةً في البنوك .. او مُكتَنَزَةً تحت المراتب والبلاط ... وسوف يفتح آلافا وآلافا من فرص العمل .. والكسب لكل الشباب ....

الخطوة الثالثة : لا يقتصر بناء هذه المساكن علي تجمُّعاتٍ محددة كما تفعل الحكومة في مساكنها الشعبية .. بل توزع في كل مكان .. في اطراف المدن .. وفي وسطها .. وفي القري .. وفي المدن الجديدة .. والمدن الصناعية .. وتختلف احجامها واشكالها وانواقها علي حسب دراسات واحصاءات تشمل كل الشباب .. وتلبي كل الاحتياجات ...

الخطوة الرابعة : تخصيص جزء من الاقساط .. والتمويل .. في المشروع كله من اجل شركات التامين الخاص .. التي تقوم بالتامين علي سلامة هذه المساكن .. بل والتامين ايضا علي عجز الشباب احيانا عن السداد ...

* * * * * * * * * * *

وقد يقال ان شبابنا فعليا لا يعملون .. (ففيهم درجة كبيرة من بطالة مقنّعة .. تفوق نسبتها كل خيال) وبالتالي فلن يمكن لاي منهم الالتزام بأي ادخار او سداد .. ولكننا نري ان اكثرهم سوف يجد ان الاقساط لا تزيد كثيرا عما يبعثرونه في السجائر والاستهلاك الذي لا يفيد .. ونري ايضا ان الاهل والآباء والامهات لن يترددوا اذ ذاك في المساعدة والالتزام

بجزء من الاقساط في السنوات الاولي .. فهذا اهون بكثير مما يتحملونه الآن .. وسوف لا يدوم هذا كثيرا .. فإن مدي النجاح الذي احرزه قطاع العمل الخاص في البضعة سنوات الاخيرة يبشر بالمزيد والمزيد ...

» » » » » » » » » »

وسوف يكون اول واكبر المستفيدين من هذا كله هو الحكومة اولا .. فسوف تنقذ نفسها من بابٍ جديد من ابواب " المجان " توشك ان تغرق فيه .... •

وثاني المستفيدين سوف يكون المجتمع المصري كله .. فسوف يبدأ مرة اخري في تجديد خليّته الاساسية .. وهي الأسرة .. .. بعد ان كادت تصل الي منحدرٍ سحيق ... مكتوب علي مدخله عبارة تقول :-

" السكن هو اغلي سلعة .. واعلاها قيمةً .. وفي سبيله .. كل القيم يمكن ان تهون .... "

فصل الختام

المال ...
والأسرة .. الخلية الأساسية لكل البشر ..

» » » » » » » » » » » » » » » »

[لم تـكن الأسـرة إختراعاً او إبتداعاً لأي مجتمعٍ او بشر .. بل هكذا خُلِقَت كلُ النفوس ...]

دكتور حسين أمين

(The family Institution is genetically imprinted on the mind and soul of MAN .. and has never been the invention of any society ...!! as is allegedly trans-scribed from one old book to another new !......!)

Signed : Dr. Hussein A. Amin

فصل الختام

المال ... والأسرة .. الخلية الأساسية لكل البشر ..

في ٢٦ نوفمبر ١٩٣٧ اصدرت محكمة والدنبرج في المانيا قرارا بحرمان مائة اسرة المانية .. حرمانهم من اطفالهم .. وكان القرار هو ان تتولي الدولة تعليم وتربية هؤلاء الاطفال .. وكان السبب هو ان آباءهم وامهاتهم قد رفضوا مبدأ تعليمهم قواعد النازية الجديدة ..
قالت المحكمة في مبررات الحكم ان مصلحة الدولة فوق مصلحة الفرد .. وقالت المحكمة ان صلات الابوة والامومة ما هي الا اعتبارات خيالية شاعرية لا تعني في عالم الواقع شيئا ..
وختم القرار بشعار الدولة : ألمانيا .. فوق الجميع ..

ينبع اعتزاز الشعب الالماني بنفسه من قدرة افراده علي العمل المنتج .. كماً ونوعاً .. فهم يقدّسون كل القيم الخاصة بالعمل حتي دون رقيب او حسيب ..اما وقت الفراغ فهم احرار فيه .. ومن خلال هذه الصفة فقط بلغ هذا الشعب كل ما بلغه .. وما هو الآن فيه ..
وقد امكن للسيد ادولف هتلر ان يعزف جيدا علي نغمة الاعتزاز بالنفس عند هذا الشعب – وأن يحولها الي قوة كبري يمسك هو بزمامها .. ويستغلها ليُشبِع عشقه للحكم والسلطان .. وليس فقط ليحكم المانيا .. بل ليحاول ايضا من خلال قمة السلطة في المانيا ان يحكم اوربا كلها .. ثم العالم كله اذا كان في الامكان .. هدفٌ خاطئ .. يتعارض مباشرة مع طبائع البشر في كل نفس اخري غير نفس السيد ادولف بن هتلر ... اذن فلا وسيلة لتنفيذه الا بقتل طبائع البشر الآخرين . وفي الحال تصبح الخطوة الاولي هي تدمير الاسرة .. تدمير الصلة بين الإبن وأمه وأبيه ...

وتشترك كل الاهداف الخاطئة عبر التاريخ في هذه الصفة .. ونجدها قاسماً مشتركاً أعظم .. في كل محاولة بُذِلَت في .. إتجاه يتعارض

مع طبائع البشر ..

الدولة ... الأم .. البديلة ...!!


Germany's future. And Europe?


Adolf Hitler is hailed in Vienna as the new master of Austria

وقد حاولت الشيوعية قتل غريزة الخصوصية والتملك .. في محاولة لتحويل البشر إلي مجتمعات كخلايا النحل والنمل .. مجتمع الخير المطلق .. (في خيال اصحابه ..!!) فكانت اول خطوة لهم هي فصل الابن عن امه وابيه .. ليحاولوا صياغته كما يريدون ..

وقد اختلفت وسائل تحطيم الاسرة من فكرة الي اخري كما يلي : -

١ - تحت اعلام النازية والشيوعية كان الشعار الاوضح هو ان الدولة القوية المنظمة هي قطعاً اقدر علي التربية والتعليم .. من اب وام قد يكونان هم انفسهم قليلي الحظ من التعليم ..

٢ - تحت شعار اشتراكية الرفاهية في السويد بالذات ..(مع تجربة اقل نجاحا في نيوزيلندا) .. كانت الفكرة هي هي .. وان اختلفت وسائل التنفيذ ..

٣ - في ظل كتابات داروين ورفاقه .. اصبح الشعار محدّداً .. وهو مساواة الانسان بالحيوان .. وبالتالي لا طائل يرجي من وراء الاسرة او أي قيم ..او من وراء الحياة نفسها .. فقد اصبح العقل .. وما يعنيه .. ما هو إلا حفنة من البروتينات تتكاثر من اجل الفناء والعدم !!...

٤ – في ظل كتابات سيمون دي بوفوار ورفاقها .. اتخذ الشعار شكلا جديدا .. وهو تحطيم الرابطة بين .. الأم والأب .. وهو مدخل آخر .. يؤدي في النهاية الي نفس النتيجة ، وهي كسر حلقات المثلث العظيم ..

تتركز فكرة الاسرة في ثلاثة اطراف لمثلث هو الاساس في حياة كل البشر – الابن – والأم – والأب .. وهذا المثلث هو اول الغرائز الطبيعية المغروسة غرسا عميقا في كل نفوس البشر .. ومنه تنبع كل الغرائز الاخري .. ومنه تنبع كل القيم ..

تبدأ صلة الطفل بأمه حتي من قبل ان يولد .. فإن حواس الجنين تكتمل في الشهور الاخيرة من الحمل .. بحيث يمكنه ان يسمع .. وان يحس ضربات قلب امه .. وان يشعر بحركاتها ومشيتها ونومها وكل ما تفعل في الليل او بالنهار .. اما عن الكلام فهو طرف ثالث في كل ما تقول .. حتي العواطف العادية من عصبية وعنف أو سكينة وهدوء .. يشترك فيها الجنين بكل ما فيه من حواس .. وتتطبع علي صفحته الخالية .. وترسم عليها خطوطاً عريضة لحياته القادمة..

وتستمر هذه الصلة الحميمة جسمانيا ونفسيا طوال فترة الرضاع – وتزيد اذ ذاك حواس الطفل حاستين جديدتين وهما اللمس والبصر .. وبهما يستمد من امه مزيدا من الخطوط العريضة لحياته علي مدي عشرات السنين ..

تصل كل نوازع الخير الي وجدان الانسان من خلال علاقته بأمه وهو طفل صغير .. فهي العلاقة الانسانية الوحيدة المجردة من اي هدف آخر .. وتعطي هذه الصلة للطفل القدوة لكل ما يمكن ان يكون خيرا .. او فضيلة .. او عطاء ..

فإذا فصل الطفل عن أمه قبل ان يبلغ السنة السابعة من عمره فإنه

سوف يُحرمُ دون ادني شك من اهم المصادر الغريزية العميقة الجذور .. للفضيلة .. والخير .. والعطاء ..

والفرق كبير بين هذا المصدر الغريزي الاساسي – وبين كل ما يتعلمه الطفل بعد ذلك من اي مصدر من مصادر التربية والتعليم .. فالاول عميق الجذور في النفس لا يمكن ان يتغير او ينقص مهما صادف في الحياة .. ولا يمكن ان يصيبه النسيان .. اما كل الفضائل التي تاتي بعد ذلك عن تعلُّمٍ او تديُّنٍ او تدريب او اكتساب .. فهي دائما قابلة لان تزيد او تنقص علي حسب الظروف والاحوال ..

وقد استعرضنا من قبل طبائع الانسان .. وقسمناها لسهولة الحديث الي اكثر من ثلاثين واحدة .. كل منها تؤثر علي تصرفات البشر ليلاً او في النهار .. وبعض هذه العوامل يفيض خيرا وعطاء .. وبعضها يفيض بكل الشرور ..

والخير والشر معاً موجودان في النفس الانسانية كما خُلِقَت ..

وليس في هذه الحقيقة أي جدال .. وليس لها من تغيير طالما عاش الانسان علي ظهر هذا الكوكب من كواكب الكون والذي اسمه كوكب الأرض ....

[تقول الاديان السماوية ان الانسان عندما يُبعَث في حياته الثانية .. واذا كان من اهل النعيم .. فإن طبيعته البشرية تصبح طبيعة اخري غير هذه التي نعرفها .. فتُنزَع منها عوامل الشر والغلّ .. وتصبح كلها خيراً وفضائلَ مثلَ أي ملاك ... " .. ونزعنا ما في صدورهم من غلٍّ .. إخواناً علي سُرُرٍ متقابلين ...

* آية قرآنية كريمة .. سورة الحجر ٤٧]

والشر الوحيد الذي يمكن ان يمارسه الطفل في السنة الاولي من عمره هو إستعباده لأمه وأبيه بواسطة سلاحيه الماضيين : البكاء الذليل .. والإبتسامة الواسعة .. ولكن هذه غرائز لا تهدف لشئ الا لحب البقاء ..survival .. فلا يوجد سبيل آخر لمواصلة الحياة .. وقد تتجاوز فلا نعتبرها شراً .. لأن الغريزة المقابلة لها ... هي غريزة الامومة .. والتي تعطي .. وتعطي .. وتعطي .. دون طلب لأي جزاء ..

وتبدأ الغرائز الشريرة الحقيقية فيما بعد سنة او سنتين .. وعادةً ما يكون اولها الغيرة والانانية والعدوانية اذا وًجد منافساً له في الخيط الوحيد للحياة .. وهو حب أمه وأبيه ..
والنفس البشرية في هذا السن الصغيرة تكون كالصفحة البيضاء .. وكل كلمة تُكتب عليها تكون اول ما تُكتب بحروفٍ غايةٍ في الصغر .. تسهل قراءتها ومعرفة اولها وأخرها .. ثم تكبر هذه الحروف مع كل شهر ومع كل عام .. وتكبر .. وتكبر وتكبر الي أن تصبح الكلمات نفسها غير مقروءة .. وتصبح لغزاً من الالغاز .. ولكن سيطرتها علي نفس الانسان لا تتغير مهما طال العمر او الزمان ..
ولو تمني اطباء الامراض النفسية شيئا يساعدهم في مهنتهم لما تمنوا اكثر من جهاز أسطوري عجيب يضعونه فوق قلب المريض .. (أو السليم ...!!!) فيختصر الزمان ويعود بكل ما كتب علي لوحة عاطفته وعقله الي كلماتها الاولي ذات الحرف الصغير الذي يمكن قراءته .. وحل الغازه .. وفهم ما فيه ..

» » » » » » » » » »

إذن فالامومة في تاريخ البشرية ... هي الاساس الاول .... الذي يوضع فوقه اي بناء .#

[# أدرك قدماء البشر هذه الحقيقة البسيطة بفطرتهم البشرية .. دون أي علم أو حضارة .
وقد كانت علاقة الامومة بالذات .. علي سبيل المثال .. هي التي حفظت للشعب اليهودي هويته عبر مئات سنين الشتات والاضطهاد .. فقد كانت هذه الحقيقة الانسانية البسيطة هي الوسيلة الوحيدة التي لجأ اليها حكماء اليهود لكي يحفظوا بها تراثاً وتقاليد عزيزة عليهم عبر الزمان .. والزمان .. عندما لم يكن عندهم المكان ... وقد اهتموا اكثر الاهتمام بالاسرة .. وبالصلة التي تربط الآباء والابناء ليل نهار .. وخاصة حول مائدة الطعام .. ثم ركّزوا علي دور الأم في هذا كله .فأصبح الشفيع للإعتراف بيهوديّة اي انسان هو بنوّته لأمٍ يهودية .. ولا يهم من كان أبوه ...]

أجرت إحدي مجلات المال والأعمال الإنجليزية إحصائيةً قدّرت فيها عدد ساعات العمل التي تقوم بها الأم ربة البيت التي لا تعمل خارج المنزل بحوالي واحد وسبعون ساعة أسبوعياً في المتوسط .. ما بين رعاية الأطفال إلي أعمال المطبخ إلي النظافة .. وكذلك العناية بأمور الأسرة التي يتركها الزوج علي عاتقها مثل مشاوير السوبرماركت والإصلاحات الداخلية بالمنزل ودفع الفواتير والعناية بالحديقة ... الخ الخ وقالت المجلة أنه لو أوكل الزوج هذه

المهام إلي غرباء يأخذون أجراً عليها لنفع لهم أجراً يزيد عمَّا يتقاضاه موظفو الحكومة في مستويات الصيادلة والمدرسين ومهندسي البلدية .. (وهم جميعا من ذوي المرتبات فوق المتوسط) .. وخرجت المجلة من هذا الإحصاء بنتيجة تقول أن الزوج الإنجليزي الذي يؤمِّنُ علي حياة زوجته الأم بمبالغ ضخمة .. لا يبالغ في هذا التقدير .. لأننا لو أزحنا الجانب العاطفي في الموضوع جانباً .. فإن مجرد رعاية منزله وأطفاله إذا فَقَدَها سوف تكلِّفُه أضعاف مرتبه بكثير ...!!

ويأخذ الطفل اول دروسه من مدرسة الامومة لمدة سبع سنوات .. وهو الحب والعطاء بلا حدود .. فتكون النتيجة هي احترامه لذاته واحساسه بانه محبوب ومرغوب لنفسه وليس لاي شئ آخر .. فيكتسب بذلك الثقة والقدرة علي مواجهة الدنيا وما فيها من بعد ذلك .. بدءاً من التعليم والخطأ والصواب .. والثواب والعقاب .. الي كل مشاكل الحياة ومصاعبها التي هي علي كل لون ..

ولا يمكن لأنثي لبشر ان تمارس هذه العاطفة بكل ابعادها والي اقصي حدود العطاء الا بالشروط الاساسية التالية .. والتي سوف نعددها – ثم نعطيها بعضاً من التفصيل :–

(١) من الضروري ان يأتي الطفل من خلال علاقة يقرّها ويحترمها باقي البشر ..

(٢) ان يكون رجلُها اقرب ما يكون الي التكافؤ معها نفسيا واجتماعيا وطبقيا وعلميا .. وفي كل شئ .. وأن يمكنها ان تنظر اليه بإحترام .. وهو اهم ما في الموضوع كله ..

(٣) ان يكون راغباً .. وقادراً .. في نفس الوقت علي إعالتها وإعالة طفلها ..

(٤) وعندما تكتمل الشروط الثلاثة السابقة .. فإنه يصبح من الممكن للمرأة ان تزيل أسواراً تحيط بقلبها .. ومن الممكن بعد ذلك .. أن ينبُتَ الحب كما تعرفه طبيعة الأنثي كما خُلِقَت .. وكما صيغَت منذ آلاف السنين ..

والشروط الثلاثة الاولي هي الاساس الاول في اكتمال عاطفة الامومة .. وقدرتها علي العطاء .. ولنكرر مرة اخري ان الحديث هو حول الامومة .. وليس عن قصص العشق واحاديث الغرام ..

ولنعطِ كلاً من هذه الشروط الثلاثة بعضا من التفصيل :-

(١) لنتصور الام الحامل في طفل لا يعترف به المجتمع .. ان اول الاحتمالات هو ان تتكره هي نفسها .. وثاني الاحتمالات هو ان تبعد به عن المجتمع ...# .

[# " .. فحملته فانتبذت به مكاناً قَصيًا ..." آية قرآنية كريمة .. سورة مريم .. ٢٢]

اما ثالث الاحتمالات فانها تصبح موزعة القلب بين صالحها هي نفسها .. وبين صالح هذا الانسان الجديد ...

يكثر الاطفال دون زواج في المجتمع الامريكي بالذات .. وفي المجتمعات التي تشبهه .. والحياة الواقعية لاي مجتمع تنعكس دائما في مرآة الادب والقصص والافلام والمسرحيات ودائماً ما نري هذه المرآة أصدق ما يكون ... ولو تأملنا المجتمع الامريكي من خلال هذه المرآة لوجدنا كماً كبيراً من الشقاء والعذاب النفسي والخيبة والمرارة تُشَوِّه علاقات الامهات والابناء .. ولرأينا ايضا كم من نفوس مليئة بالتشويه والتعقيد تنتج عن كل هذا .. ولرأينا كم من درجات الشر والقسوة والعنف تحيط بكل هؤلاء الناس ...

(٢) ونأتي الي قصة التكافؤ ... والاحترام ...

اولا : في عصور السلاطين كانت الجارية اذا حملت فإنما تحمل في سيِّدها وليس في ابنها .. ويصبح هذا الطفل يوما سلطان الزمان والمكان .. ولم يكن بينه وبين امه يوما الا علاقة الفم بالثدي الذي يُرضِعه اللبن .. وهي تحبه بقدر ما سوف يرفع قدرها في بلاط القصر وحرملك السلطان .. وهي نادرا ما تستحوذ عليه لنفسها الا هنيهات مسروقة من الليل او النهار .. وليس في امكانها ان تعلمه اي خطأ او صواب .. فالمعلمون في بلاط السلطان يتسلمون ولي العهد منذ يمكنه ان يخطو علي الارض .. وكأنهم زبانية هتلر في محكمة والدنبرج الذين أفتوا بأن مصلحة الدولة فوق كل اعتبار ..

ثانيا : ولنتصور مثلا آخر للأم من بيت اصيل مليء بالعلم والمال والذوق والجمال .. تتزوج لسبب او لآخر من رجل .. لا يمكنها ان تنظر اليه بعين الاحترام ....

ان شعورها نحو هذا الزوج ينتقل فورا منها نحو هذا الجنين .. وغالبا ما تكون عاطفتها

نحو الطفل لا تعدو الشكليات والرسميات .. عاطفة سطحية .. لا تُغني او تُفيد .. ولم تُعبِّر قصة عن مثل هذا الشعور كما عبَّرت قصة مسلسل ليالي الحلمية عن الصلة التي ربطت الأم نازك السلحدار .. بإبنتها زُهرة .. والتي انجبتها من عمدة ريفي ..كله ثروة وغني وجاه .. ولكنه لم يفُز يوما منها بأي إحترام ... فالخطأ هنا كبير جدا من كلٍّ من ام الطفلة ومن ابيها .. فلا العمدة كان يجب ان يقدم علي هذا الزواج غير المتكافئ (.. ووجه عدم التكافؤ هنا كان نوع الثقافة والتربية وليس الغني والمال والذي كانا فيه يتشابهان) .. ولا هذه الام كان يجب ان تُقدِم عليه اصلاً ...

ومن امثلة عدم التكافؤ .. وعدم الاحترام .. الكثير والكثير من قصص الحياة ..





صفية العمري ...
صلاح السعدني ...
ونظرة الإحترام ....!

(٣) ثم يأتي الدور المباشر للمال ...

إن كل هذا الكتاب يدور كالدنيا حول نقطة واحدة .. وواحدة فقط لا غير .. ألا وهي علاقة المال بالنفس البشرية ..

وطبيعة الأنثي تقول انها لا تتَفتَّح بالحب والاستجابة الا اذا شعرت بالأمان .. ولمعني الأمان هنا شِقّان لا يستقيم بدون ايٍّ منهما :

اولهما .. الحب من جانب رجلِها .. بحيث يمكن للصلة ان تدوم ..

وثانيهما .. قدرته المالية علي إعاشتها وإعاشة أطفالها .. اي قدرة جيبه علي العطاء للبيت الذي سوف يعيشون فيه ... وليست هذه فقط طبيعة أنثي الانسان داخل بيت الاسرة .. بل هي ايضا بالتاكيد طبيعة الرجل .في عالم الرجال ..

فإذا نظر أب في مرآةٍ للرجولة يري فيها نفسه .. فمن المؤكد انه لن يعجبه ما يراه .. إلا اذا كان هو نفسه من يُمَوِّل هذا البيت .. the pro- vider .. بدءاً من باب الدار .. الي الأنثي التي فيه .. الي الاطفال الذين يلعبون في حديقته .. والي الطعام الذي يأكله الجميع ...

فاذا انعكست الآية لاي سبب .. وكان مصدر مال الاسرة من مال غير مال الرجل (سواء كان من مال الزوجة او اهلها .. او من مال الآباء يساعدون ابنهم العريس الجديد ..) فإن الطبيعة البشرية تقول أن العلاقة بين الابن وامه وابيه تتغير فورا الي شئ آخر .. شئ كريه .. ولا ينطبق هذا علي البشر في المجتمعات الشرقية او الريفية فقط .. بل ان الانسان هو الانسان في كل مكان ..

وقد نادت سيمون دي بوفوار واخواتها بتحرُّر المرأة من إنفاق الرجل عليها وعلي ابنائها .. بدعوي المساواة في كل شئ ... ولم يمض الا جيل واحد او جيلان .. وها نحن نري النساء انفسهن قبل الرجال .. ينطقن اخيرا بأن حقيقة ما يشعرن به هو العكس تماما لما تقوله Ms .. .. سيمون .. وأن آراء الفلاسفة لا تَصدُقُ ابدا الا اذا تطابقت مع طبائع البشر .... لأن البشر لا يتغيرون ......!!

وإذا كنا نبحث عن تاثير كل هذا علي المجتمع البشري .. فسوف نري فورا إبناً او أبناءً ينشئون في بيت سقط واحد من أعمدته .. ومن المؤكد ان هذا البيت سوف يضيف الي اجيال قادمة نفوساً فيها إلتواء .. وان هذا الالتواء سوف يزيد الي الإعوجاج في كل جيلٍ من بعد جيل ...

عربة واحدة .. وألف طريق ..)

» » » » » » » » » »

كنا نستعرض موضوعا عنوانه " الصحة .. كبري النعم .." واستطردنا الي بعض ما يمكن للانسان العادي ان يفعله في خضم الحياة المعاصرة لكي يحتفظ باكبر قدر ممكن من هذه الصحة .. كبرَي النعم .. ووجدنا ان الحديث قد ساقنا الي محاولة التقليد الي اكبر قدر ممكن لما كان يفعله أجدادنا منذ مائة عام ..

من المؤكد ان هذا لا ينطبق علي الناحية الجسمانية فقط .. بل هو يتعداه الي النفوس والعواطف .. وصحة النفس كمثل صحة الجسم .. من كبريات النعم ...

كان اللهو خارج البيت نادرا او قليلا .. فكان الاب .. والام .. والابناء يلهون معا في داخل البيت ... [إذا التقطنا صورةللأب والأم والأبناء اليوم وهم جالسون امام جهاز التلفزيون .. فإننا سوف نري ان اجسادهم قد تكون في مكان واحد .. ولكن ان الحقيقة ان كلاً منهم هو فعلا في مكان بعيد .. وليس هذا ما كان يفعله اجدادنا منذ مائة عام ...]

كان البيت مملكة عزيزة غالية للأم .. تفعل فيها ما تريد .. وتعطيها كل ساعة من يومها ولا يكاد يكفيها ..

كان الاطفال يستقون الحب والخير والعطاء ليل نهار من أم تعتبرهم كنزها وكل حياتها .. وكل ما تتمني من هذه الدنيا ..

كان للأب هيبة تُغني عن الضرب .. او العقاب ..

كان المعلم في المدرسة رجلاً مهيباً .. كامل الاحترام .. رجلاً كاد ان يكون رسولا ...

وكما كانت امراض المدنية التي تصيب البدن شيئاً نادرا .. من سكر الي قرحة الي ضغط الي ذبحة الي آخر ما نراه ... فقد كانت ايضا الامراض النفسية شيئا نادرا .. وليس كما نراها اليوم .. وكأنها القاعدة .. وكل ما عداها هو إستثناء ...!

» » » » » » » » » » »

إن افضل ما يفعله اي مجتمع لكي يضمن لنفسه البقاء والإزدهار .. هو ان يُركِّز كل الاهتمام علي خليّته الاساسية .. وهي الاسرة .. فاذا صلُحت الاسرة صلُح باقي المجتمع دون ادني شك ..

ولن يكون هذا الاهتمام في الاتجاه الصحيح .. الا اذا توافق مع طبائع البشر .. لانه اذ ذاك سوف يؤتي ثماره .. في سهولة ويُسر .. ويعود بالخير علي الجميع ...

واقل ما يفعله اي مجتمع لضمان صلاح الاسرة .. هو ما يلي :-

(١) تأمين .. مصادر لا تنضب ابدا .. لمزيد ومزيد من بدائل واختيارات السكن والخصوصية .. لكل شاب وفتاة تعبر سن العشرين

(٢) توفير التفرغ الكامل من جانب الام لابنائها (بشرط ان يكون عددهم مما يسمح علي الاقل بالصلة المباشرة والخصوصية بين الام وكل واحد منهم ..!) .. وأن يستمر هذا التفرغ الي ان يعبر كل منهم سن المراهقة .. ولتمارس الام .. بعد ذلك .. أي عمل تريد ...

(٣) وسائل التأمين التي تضمن .. إختفاء المفاجآت والكوارث المالية .. من حياة كل اسرة ...

(٤) وسائل التامين التي تضمن .. المعاش المجزي .. لكل ابوين يصلان بعد طول كفاح الي السن الجميل .. وبحيث لا يصبحان عبئاً ماليا علي الابناء والاحفاد ..

(٥) توفير نوعية المعلم .. الاصيل الكريم النفس .. الغني عن الناس .. المعلم الذي يحب مهنته .. المعلم الذي كاد ان يكون رسولا .....

وإذا وصل اي مجتمع الي رعاية خليته الاساسية .. وهي الاسرة ..

بتوفير هذه السطور الخمسة لها .. فان هذا المجتمع لن يستغرق الا جيلا واحدا او جيلين لكي يجني ثمار ما زرع .. وسوف تكون هذه الثمار هي أقرب ما يكون الي المدينة الفاضلة .. أقرب كثيرا من نظريات أفلاطون .. ومن آلاف الكتب يكتبها فلاسفة ..لا يدركون طبيعة البشر ....

دكتور حسين أمين
القاهرة
مايو ١٩٩٣

المصادر والمراجع Bibliography

لا يمكن إحصاء المراجع التي أخذ منها الكاتب هذه الدراسات .. عبر السنين ..

(أولاً) وأول هذه المراجع هي الحياة نفسها .. والبشر انفسهم .. في حالة الصحة .. وفي حالة المرض .. والبشر هم أول الكتب .. وآخرها ..

(ثانيا) أفضل الكلام .. القرآن الكريم والحديث .. والإنجيل .. والتوراة ..

(ثالثا) دائرة المعارف البريطانية ..

(رابعا) دائرة المعارف الامريكية ..

[وتكمل كلتاهما نواقص الأخري في بعض الموضوعات ...]

(خامسا) مجلة ريدرز دايجست الشهرية .. الطبعة البريطانية او الامريكية .. عبر ٥٠ سنة وهي ملكة المجلات الثقافية في العالم كله دون ادني شك .. واوسعها انتشارا .. وهي تقدم موجزاً لكل الكتابات ذات القيمة .. علي مستوي العالم شرقا .. وغربا ..

(سادسا) سجلّ القرن العشرين .. Chronicle of the Century , Chronicle publications ,N.Y., ١٩٨٧ Jacques Legrand ,

(وهو مرجع حافل لكل احداث العالم منذ اول يناير ١٩٠٠ الي آخر ١٩٨٧ تاريخ صدوره .. ويخصص صفحتين كبيرتين لكل شهر من كل سنة .. يسجل فيهما أهم الاخبار والصور الطريفة لما حدث في ذلك الشهر علي مستوي العالم كله ..

وقد ورد في يناير ١٩٠٠ الاخبار الهامة التالية : - وليام امبراطور ألمانيا يُقسم في تصريح له بأنه سوف يعمل جاهدا ليصبح اسطول المانيا في مثل قوة جيشها ... صورة لبورصة لندن ، وتحتها تعليق بأن لندن هي عاصمة المال في العالم ... وتقرير يقول ان حرب البوير في جنوب افريقيا بين بريطانيا وهولندا .. قد نتج عنها رواج التجارة مع أمريكا ...!!!!)

(سابعاً) الكتب التالية .. (مُرتّبةٌ حسب ترتيب الحروف الابجدية لأسماء كُتّابها)

إسم الكاتب	الكتاب والناشر	تاريخه
إريك فروم	Man for himself ,Erich Fromm, Routledge & Kegan	١٩٨٢

١٩٨٩ Art of loving , Erich Fromm, Unwin Books The

برتراند راسل (اللورد / راسل)

١٩٦١ Marriage and morals , LORD Bertrand Russel , Unwin Books

١٩٦١ The conquest of happiness, " " "

١٩٨٣ , Power , (especially the last chapter " The taming of power ..! "

١٩٨٤ In praise of idleness, Lord Russel , Unwin Books

١٩٨٥ Authority and the individual . " "

١٩٨٦ An outline of Philosophy " "

توفيق الحكيم عودة الوعي - دار الشروق - بيروت ١٩٧٤

جلبرت هايت ١٩٥٤ The art of living , Gilbert Height , Simon & Schuster

جوزيف جاير ١٩٢٩ How the great religions began , Joseph Gaer,Signet Books

خالد عبد الرحمن العك حياة الصحابيات دار الحكمة للطباعة والنشر - دمشق ١٩٩٠

دافيد برايبروك - ترجمة - القيم الاخلاقية في عالم المال والاعمال ، مكتبة الانجلو ١٩٨٣

د. جورج باك ١٩٦٨ The intimate enemy, Dr. George Back, Souvenir press

د. جويس برانرز What every woman should know about men , Dr. Joyce Brothers

١٩٩٠ Grafton Books , U.K.

د. رشاد عبدالله الشامي الشخصية اليهودية في أدب إحسان عبد القدوس

دار الهلال ١٩٩٢

د. سمايلي بلانتون ١٩٦٥ Love or perish , Dr. Smiley Blanton , Crest Books

د. لطيفة محمد سالم فاروق وسقوط الملكية في مصر مكتبة مدبولي ١٩٨٩

د. لين جيليس Human behaviour in illness , psychology and interpersonal relationships

١٩٧٢ Dr. Leon Gillis , Faber publications , London

د. مصطفي محمود الإسلام السياسي .. والمعركة القادمة .. دار اخبار اليوم ١٩٩٢

د.. هاردنج ١٩٨٨ The little book of life and death ,D.E. Harding,Arkana Books

د. هربرت فنسترهايم Don't say yes when you want to say no,

١٩٧٥ Dr. Herbert Fensterheim, Ph.D., Futura publications

د.و. سارجنت Sex , its meaning and purpose ,Dr. W.E. Sargent,

١٩٦٣ English University Press

د. عبد العزيز كامل ، وصايا سورة الاسراء في تكوين الفرد والمجتمع،دارالقلم الكويت ١٩٩٠

ديزموند موريس The Naked Ape , Desmond Morris , Corgi Books ١٩٦٧

Intimate behaviour , Jonathan Cape Ltd. ١٩٧١

رئيس مصر أنور السادات ، البحث عن الذات ، المكتب الحديث للطباعة والنشر ١٩٧٨

رئيس مصر جمال عبد الناصر ، فلسفة الثورة ، دار المعارف ١٩٥٤

سيف مرزوق الشملان ، الغوص علي اللؤلؤ في الكويت ١٩٧٥

سيمون دي بوفوار The second sex , Woman in all her aspects ,Simone De Beauvoir , Four Square Publications ١٩٦٠

ضياء الدين بيبرس الاسرار الشخصية لجمال عبد الناصر مكتبة مدبولي ١٩٧٦

طارق حجي أفكار ماركسية في الميزان دار النصر – المغرب ١٩٧٨

تجربتي مع الماركسية مكتبة مدبولي ١٩٨٧

الشيوعية والاديان الاتحاد الدولي للبنوك الاسلامية ١٩٨٠

عادل حمودة كيف يسخر المصريون من حكامهم سفنكس للطباعة والنشر ١٩٩٠

كمال جنبلاط جمال عبد الناصر، جاك دومال & ماري لوروا ، دار الآداب بيروت ١٩٦٨

ماري باتشلور Bringing a family , Mary Batchelor, Lion Books ١٩٨١

مايلز كوبلاند The Game of Nations , Miles Copeland , Simon &Schuster ١٩٦٩

محمد حسنين هيكل Nasser , The Cairo documents,New English Library ١٩٧٢

محمد متولي الشعراوي / الشيخ /

الخير والشر مكتبة الشعراوي الإسلامية – أخبار اليوم ١٩٩٠

الحلال والحرام » » » » ١٩٩١

القضاء والقدر » » » » ١٩٩١

الشيخ الشعراوي وفتاوي العصر الجداوي للنشر ١٩٩٢

نجيب محفوظ كل قصص نجيب محفوظ التي تصف الحياة في أحياء القاهرة وصفاً حياً دقيقاً .. وبالذات عن الفترة من الثلاثينيات الي الخمسينيات من هذا القرن العشرين ...

فهرس الصور

صفحة

(الفصل الثالث :

فهرس الكتاب

الفصل الثالث : عربة واحدة .. وألف طريق ..

رقم الباب

عربة واحدة .. وألف طريق ..)

(الفصل الثالث :

فصل الختام



مدينة العاشر من رمضان المنطقة الصناعية A1
تليفون ٠١٥-٣٦٢٨٨١

رقم الايداع ٩٣/٥٥٧٢
الترقيم الدولى I.S.B.N- 977 - 00 - 5343 - 0

قالوا عن هذا الكتاب :

● لقد شرّح الكاتب النفس البشرية تشريح طبيبٍ عالِم .. ثم أضاف حديثاً ممتعاً عن المال.. دلّ علي الخبرة والفهم العميق ..

محمد علي البربري

نائب محافظ البنك المركزي

● كتـــاب يجمـــع بين متعـــة الفكـــر العـمـيق .. ومـتـعـــة القـــــراءة والتشـــويق ..

ثروت أباظة

● كتـابٌ يكشف لنا الوجـه النفسي والبُـعـد الإنساني .. لمعني النقود ...!!

دكتور عادل صادق

أستاذ الطب النفسي

● أعجبني الختام العظيم لهذا البحث القيّم .. والذي تركّز علي ضمان صلاح الأسرة .. الخلية الأساسية لكل البشر ...

دكتور إسماعيل سلام

أستاذ جراحة القلب

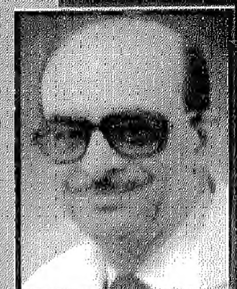
● في هذا الكتـاب أجـزاء أتمني أن يقـرأها رجـال الأعمـال .. وأجزاء أتمني أن يقـرأها الشبـاب .. وأجـزاء أتمني أن يقرأها أفراد الأسرة الواحدة .. معـاً ..!! وأخيراً الجزء الأخـيـر من الكتـاب .. لا بد وأن يقـرأه كل مسئول ..!!

دكتور إبراهيم كامل

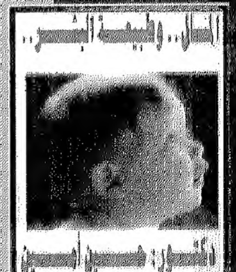
● كتاب جـديد في إخـراجـه .. جـمـع بين الفكرة .. والصـــورة .. والقـصـــة .. والمثـال .. في منظومةٍ متناسقة .. حتي صار في رأيي سِفرَ علمٍ .. وكتابَ أدبٍ .. ولوحـةَ فنان .. تعطي القـارئ مـتـعـةً أثناء القراءة .. وخـبرةً وتجـربةً تلازمـه أعواماً بعد أعوام ...

دكتور أحمد كمال أبو المجد

تعريف بالكاتب : الدكتور حسين أمين



أول من أدخل تخصص جراحة المسالك البولية إلى مستشفيات دولة الكويت .. وطور هذه الخدمة فيها من ١٩٥٧ إلى ١٩٧٩ .. ثم عاد إلى مصر وساهم في تأسيس أول واحدة من المستشفيات الخاصة الكبيرة التي تشمل جميع التخصصات على مستوى عالي .. وهو ما لم يكن معروفاً في مصر من قبل .. وفتح بذلك الباب لعشرات منها ملأت القاهرة ثم الاسكندرية ثم مدنا أخرى خلال عقد واحد من ١٩٨٠ إلى ١٩٩٠ ..
وقد صدر له عشرات من الأبحاث والكتب الطبية ..
وصدر له أيضاً ثلاث كتب أدبية:



الأول عن (المال وطبيعة البشر) تناولت فصوله حديثا عن الطبيعة البشرية .. وحديثا عن خطورة فكرة الإلحاد على النفس الإنسانية .. وحديثا طويلاً ممتعاً عن الأسرة .. وحديثاً أطول وأمتع عن المال .. وصلته بالإنسان والمجتمع ..
وقد تميّز الكتاب بتبسيطه لهذه الموضوعات الفلسفية العميقة .. بشرح وتعبيرات .. في متناول الانسان العادي .. وتختلف تماماً عن الكلام المتعالي .. والألفاظ المعقدة .. التي يعشقها أدباء الفلسفة سواء في مصر أو في بلاد الغرب ..!!

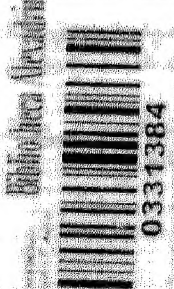


والكتاب الثاني عن حصوات الكلية .. وقاية .. وعلاجاً .. وتاريخاً .. وهو يخاطب الناس أكثر مما يخاطب الأطباء ..
ويحفل بالقصص والنوادر عن تطور علاج الحصوات عبر المائة عام الأخيرة ..
وقد سمّي الفترة التي سبقت ذلك بعصر (ما قبل التاريخ) .. بالنسبة للحصوات .. لأن الأشعات لم تكن قد عُرفت بعد ..!!




والكتاب الثالث عنوانه (تاريخ المستشفيات الخاصة .. ومستقبل الطب في مصر) .. ويحكي فيه عن التاريخ المُشوّق لكثير من المؤسسات الطبية الخاصة في مصر منذ أوائل القرن العشرين ..
ثم يتحدث عن مستقبل الطب في مصر .. من خلال الواقع .. بعيداً عن الخطب .. والعنتريات .. والخيال .. وكذلك من خلال الإستفادة من تجارب الأمم الأخرى كالمملكة المتحدة .. على سبيل المثال ..

وصدر له أيضاً سلسلتان من المقالات .. الأولى في مجلة آخر ساعة الأسبو[ع] ونصف ١٩٩٥ - ١٩٩٦ .. واشتملت على نظرة تاريخية جديدة على أحداث القرن العشرين ..
والسلسلة الثانية كانت عن التناقض الموهوم بين العلم الحديث وبين الإيمان [...]ل مصر ١٩٩٥ - ١٩٩٦ .. ويقوم الآن بترجمتها إلى الإنجليزية في شكل كـ[تاب]



ويعتز الكاتب بتشابه الإسماء الذي تجمع بينه وبين الإخوة الأفاضل :

- أستاذ دكتور حسين أمين .. أستاذ مادة الإعلام .. بالجامعة الأمريكية بالقاهرة ..
- الكاتب والسفير حسين أحمد أمين .. سفير مصر السابق في الجزائر ..